

iae

27

**indicadores de
actividad económica**

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

**año V
mayo
junio
1996**

Socios Patrocinantes Fundadores del CREEBBA

Fundación Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

Cámara de Comercio del Sur

Banco del Sud S.A.

CORFO Río Colorado

Eg3 S.A.

Petroquímica Bahía Blanca S.A.

Banco de Galicia y Buenos Aires

Banco Dorrego S.A.

Cía. Argentina de Seguros La Acción

Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Del. Bahía Blanca

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

ING Bank

Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda

Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca

Ferro Expreso Pampeano S.A.

Arecco Ingeniería S.A.

Esso SAPA

Banco de la Provincia de Buenos Aires

Banco de Olavarría

CREEBBA

CENTRO REGIONAL DE ESTUDIOS ECONOMICOS
BAHIA BLANCA - ARGENTINA

Alvarado 280 - Tel/Fax 091-551870
8000 Bahía Blanca

Consejo Directivo

Lic. Ricardo Bara
PRESIDENTE

Ing. Francisco García Zamora
Cr. Héctor Cueto

Cuerpo Técnico

Economistas Jefes
Lic. Oscar Liberman
DIRECTOR

Lic. Juan Esandi

Economista
Lic. Susana Nuti

Economistas Invitados
Dr. Carlos Dabús
Lic. Ignacio González Martínez

Asistente
Cintia Martínez

Procesamiento de datos
Alejandro Corvatta

Becarios
Mónica Herrero
Karina Temporelli
Lorena Tedesco
Verónica Villalba
Alejandro Tedesco
Juan Manuel Larrosa
María Inés Frapiccini
Constanza Semilla

**Fundación Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

indicadores de actividad económica

**Año V - Nº 27
mayo / junio 1996**

Director Responsable
Lic. Ricardo Bara

Indicadores de Actividad Económica es una
publicación bimestral editada por el Centro
Regional de Estudios Económicos, Bahía Blanca,
Argentina, ubicado en las instalaciones de la
Bolsa de Comercio de Bahía Blanca.
Registro de la propiedad intelectual N°329258
Valor de la suscripción anual: \$ 90.-

Diseño: LOS GRAFICANTES
Sarmiento 266, altos - Bahía Blanca
Impresión: Impresos FUCH
Gorriti 155 - Tel. 091-513866 - B. Blanca
Agradecemos la colaboración brindada
por la empresa Jotaff.

Indice

	Pág.
Nota Editorial _____	1
Principales resultados del bimestre _____	19
Sector Industrial _____	21
Sector Comercial Mayorista _____	29
Sector Comercial Minorista _____	37
Sector Financiero _____	47
Sector Inmobiliario _____	51
Indice de Precios al Consumidor _____	57
Indicadores sobre la situación nacional _____	65

La editorial de esta edición está compuesta por una serie de artículos.

El primero de ellos es un estudio especial del sector agropecuario, donde se analizan las principales características productivas del partido de Bahía Blanca y su región de influencia. Se pone especial énfasis en la producción agrícola, estudiando la rentabilidad de los principales cultivos desarrollados en nuestra región, concluyendo con el panorama actual y delineando las perspectivas que enfrenta el sector dadas las condiciones económicas actuales.

Por otra parte, se examina la situación fiscal de Bahía Blanca. En los últimos dos años insistimos sobre las dificultades financieras que evidenciaban las cuentas municipales, y los problemas que podían surgir de no mediar un ajuste. Finalmente los resultados del ejercicio 1995 indican que el municipio decidió realizarlo.

Esta circunstancia resulta positiva en sí misma no sólo por manifestar la intención de cambiar la peligrosa tendencia de expandir gasto financiado con endeudamiento, sino por el sinceramiento que produce en las relaciones entre el estado municipal y el

sector privado.

El aspecto negativo que cabe señalar es que la postergación del ajuste hasta el punto de iniciarlo en un ejercicio en curso, es que las medidas implementadas no son, en todos los casos, las más adecuadas.

También se incluye en esta oportunidad un análisis sobre el empleo local, resultante de un relevamiento adicional realizado entre las empresas de los diferentes sectores. Los resultados obtenidos permiten cuantificar entre otros aspectos, la incidencia de los costos laborales en las empresas y el nivel de remuneraciones brutas de los trabajadores en cada uno de los sectores y ocupaciones, comparando la situación actual con relevamientos anteriores y vinculando el nivel de instrucción de los empleados con la función que desempeñan y los salarios obtenidos.

Asimismo, es posible analizar la distribución funcional del personal ocupado, así como la edad promedio del plantel y el porcentaje de inserción de personal femenino en cada sector, a fin de completar un perfil de la situación ocupacional en las empresas locales.

La estructura del mercado laboral argentino se ha caracterizado, históricamente, por la rigidez de sus relaciones y por los elevados costos asociados al empleo de mano de obra. Dicha rigidez, materializada fundamentalmente en las reglas de juego impuestas por los contratos laborales, ha contribuido, entre otros factores, a dificultar algunas reestructuraciones necesarias en el nuevo contexto económico.

Para recomponerla se han intentado varias soluciones que no transitan en una sola dirección. La Ley de Contrato de Trabajo 24.465 intenta avanzar sobre la modalidad organizativa del proceso de trabajo. Esta ley apunta a enfrentar dos problemas: las dificultades en términos de competitividad empresarial y el creciente desempleo, sumado a la extensión del empleo informal o no registrado resultante de los intentos por eludir las trabas contractuales. Introduce diversas modalidades e instrumentos que permitan a cada empresario adoptar la forma más conveniente en función del tipo de actividad desempeñada y de los objetivos específicos de cada momento, las que se detallan en esta edición. ■

Estudio Especial: Sector Agropecuario

- Más del 75% de la superficie sembrada se destina al trigo.
- La actividad pecuaria se concentra principalmente en la cría, y en menor proporción en invernada.
- Existen factores que muestran condiciones más favorables para el sector agropecuario en 1996.

Introducción

El trabajo presenta las principales características productivas del sector agropecuario de la región de máxima influencia de Bahía Blanca, comprendida por los partidos de Bahía Blanca, Villarino, Puan, Patagones, Coronel Suárez, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Tornquist, Saavedra y Coronel Rosales.

Se enfatiza especialmente la producción agrícola. A su vez, se considera rentabilidad del cultivo de trigo, en base a una muestra de establecimientos agropecuarios distribuidos en diferentes partidos de la región.

La región presenta características climáticas y de suelo muy variadas; mientras algunos partidos pertenecen a la zona semiárida que marca la fron-

tera entre la Pampa Seca y la Patagonia, otros pertenecen plenamente a la Pampa Húmeda. Esto implica que dentro de los valores promedio de la producción agropecuaria de la región existe una fuerte dispersión entre los diferentes partidos que la componen.

La escala predominante de las explotaciones agropecuarias es de alrededor de 500 hectáreas, siendo la mayor parte de los establecimientos (aproximadamente el 70%) de una escala inferior a 400 hectáreas, mientras que entre 400 y 1.000 hectáreas se acumula el 20% de los establecimientos y el 10% restante supera las 1.000 hectáreas según el Censo Nacional Agropecuario 1988.

Estructura Productiva de la zona

La zona tiene una orientación predominantemente ganadera, y en me-

La región presenta condiciones climáticas y de suelo muy variadas.

nor medida agrícola. De la superficie total de la región analizada, 5.756.000 hectáreas, aproximadamente el 75% se destina a actividades ganaderas y el resto a agricultura. En efecto, el cuadro 1 muestra un claro predominio de

la superficie asignada a la ganadería en todos los partidos, siendo éste más acentuado en los casos de Villarino y Patagones. A su vez, los partidos con mayor porcentaje de tierra asignada a la agricultura dentro de la región son Coronel Dorrego, Saavedra y Coronel Suárez, siendo en todos los casos la actividad agrícola predominante la relacionada con cultivos de invierno. Con respecto a los cultivos de verano, éstos se producen principalmente en dos partidos: de Coronel Suárez y Saavedra.

La actividad pecuaria se concentra principalmente en la cría de ganado, y en menor proporción en invernada, debido fundamentalmente a las características de suelo y clima de la región. La actividad agrícola, por su parte, se puede dividir en cultivos de invierno (esencialmente trigo, avena y cebada cervecera) y cultivos de verano (principalmente girasol, maíz y sorgo)¹, siendo el trigo el cultivo predominante de la región: más del 75% de la superficie sembrada se asigna a este cultivo.

Producción y Rendimiento Agrícola

Dentro de los cultivos de invierno, el trigo es largamente el más importante en la región, seguido de la cebada cervecera y la avena. En los cultivos de verano, por su parte, la producción se concentra en mayor medida en un oleaginoso, el girasol, siendo de menor importancia dos cultivos no oleaginosos, el maíz y el sorgo.

La producción promedio anual de trigo, para el período 1979/1994, es cercana a 1.8 millones de toneladas, y por lo tanto su participación promedio es de casi el 80% en la producción agrícola total. El segundo cultivo en importancia es el girasol, seguido por el avena y la cebada cervecera.

Por otra parte, la producción de trigo muestra una evolución irregular, sin una tendencia definida, en el período 79/94: en las campañas 91/94 los niveles de producción son menores a los altos valores del período 82/86,

aunque se observa un aumento significativo en la campaña 93/94 con respecto a las dos anteriores.

La producción de trigo, tras alcanzar un máximo histórico en la campaña 84/85, ingresa en una etapa caracterizada por una tendencia descendente interrumpida recién en la campaña 93/94. Esta caída sostenida de la producción se explica principalmente por la disminución del área sembrada destinada al trigo: mientras la superficie sembrada promedio para el período 1979/88 fue superior a 1.300.000 hectáreas por campaña, no alcanzó las 800.000 hectáreas en el quinquenio 1989/94.

Con respecto a los cultivos de verano, la evolución de la producción de girasol tampoco muestra una tendencia claramente definida en el período bajo estudio. Sin embargo, se aprecia que, en forma similar al trigo, sin alcanzar los valores máximos de producción de la década del '80, tiene una importante recuperación en la última campaña respecto a las anteriores.

Asignación de la superficie a actividades agropecuarias por partido (promedios del período 90-93)

PARTIDOS	PORCENT. DE LA SUPERFICIE ASIGNADA A CADA ACTIVIDAD AGROPECUARIA			
	Cultivos de Invierno	Cultivos de Verano	Total Agricultura	Total Ganadería
Bahía Blanca	22%	2%	24%	76%
Cnel. Rosales	32%	0%	32%	68%
Villarino	9%	0%	9%	91%
Patagones	14%	0%	14%	86%
Puan	25%	4%	29%	71%
Cnel. Pringles	19%	6%	25%	75%
Cnel. Dorrego	35%	7%	42%	58%
Cnel. Suárez	21%	13%	34%	66%
Saavedra	32%	10%	42%	58%
Tornquist	25%	3%	28%	72%
Total Región	20%	4%	24%	76%

Fuente: SAGYP y Proyecto Red Educativa Regional, 1994

Rendimiento de los principales cultivos

Tanto en el caso de los cultivos de invierno como de verano el rinde fue, en general, más alto en las campañas de los últimos años. Comparando el rinde promedio en kilogramos por hectárea (kg/ha) de los períodos 1979/88 y 1989/94, se observa en todos los casos un aumento superior al 25%. Asimismo, se observa que el rinde del trigo subió de casi 1.500 kg/ha a más de 1.800 kg/ha para dichos períodos.

Rentabilidad de la producción de trigo

Para una muestra de 6 establecimientos agropecuarios de distintos partidos de la región durante la cam-

¹ No se incluye en este número la producción de cultivos bajo riego y actividades de tambo. Las mismas, junto con la ganadería serán objeto de estudios posteriores.

paña 1994/95, el resultado económico arroja una rentabilidad positiva para la actividad triguera. El indicador que se toma para el análisis de rentabilidad es el margen neto por hectárea, definido como la diferencia entre el ingreso neto de producción y los gastos directos de administración y estructura². El resultado económico indica un margen neto promedio de \$42 por hectárea, mientras que la relación ingreso/gasto es cercana a 1,7. A su vez, el margen bruto por quintal de trigo (la diferencia entre el ingreso neto y los gastos directos) llega a \$4.

Por otra parte, el gasto más importante son las labores, el que constituye casi la mitad del gasto total, siguiendo en importancia relativa los gastos de cosecha y semilla.

Panorama actual

Existen factores que muestran condiciones más favorables para el sector agropecuario en 1996. En líneas generales el panorama es mejor para las actividades agrícolas que para las ganaderas.

Desde mediados de 1995 la mejora del precio internacional de los productos agrícolas se vio contrarrestada a nivel local por la sequía generalizada que recortó el efecto de los mejores precios. Sin embargo, a mediano plazo existe una conjunción de factores que podría mantener la tendencia favorable de los precios de cereales y oleaginosos. De este modo, existen buenos precios actuales y se espera que se mantengan en el momento de la cosecha.

El mantenimiento de bajos stocks internacionales, combinado con el recorte de subsidios agrícolas en los países desarrollados (fundamentalmente Estados Unidos y probablemente Francia) derivados de la Ronda Uruguay del GATT, y la creciente demanda internacional son hechos que apun-

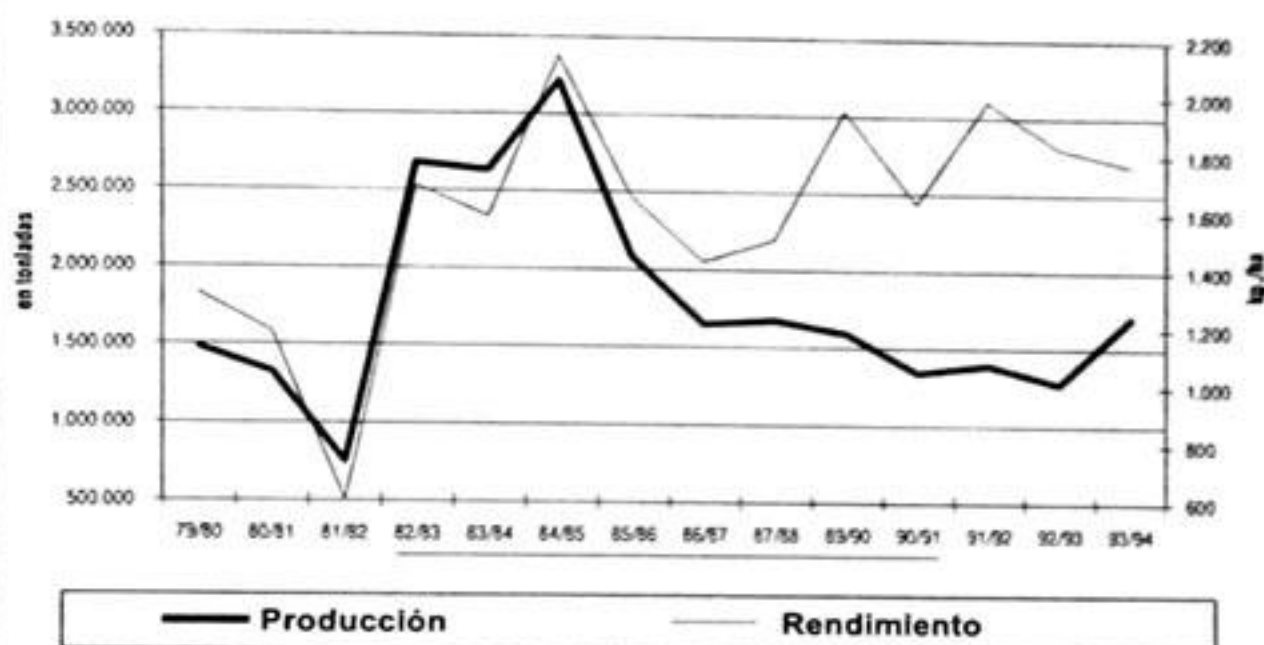
tan en este sentido. De hecho, entre 1991 y 1995 el precio en dársena del trigo (en \$/TN) ascendió de \$95 a \$276, el precio del girasol subió de \$152 a \$232, en tanto que el del maíz lo hizo de \$78 a \$188 para el mismo período.

Por otra parte, existen buenas condiciones para la siembra, con alta intención de siembra y de aplicación de toda la tecnología disponible (ferti-

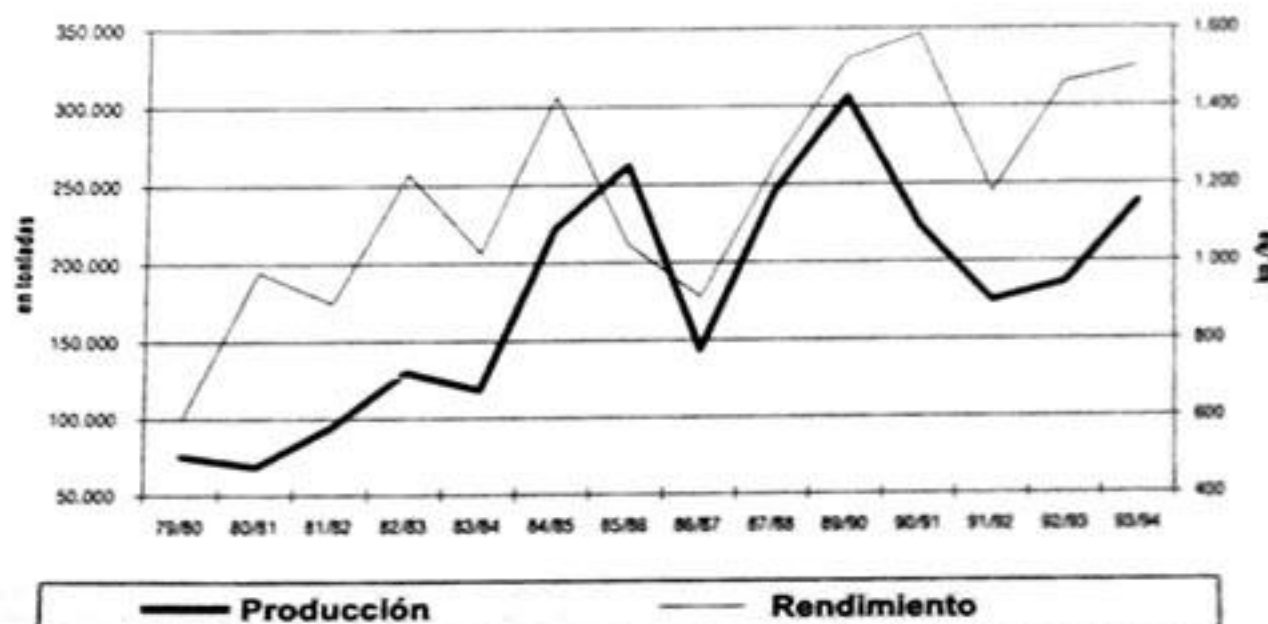
zantes, herbicidas, etc.), en busca de maximizar los rindes. Esto implicaría un aumento de la superficie sembrada y consecuentemente el desplazamiento de la ganadería en las zonas donde compite con la agricultura.

El panorama ganadero es diferente. La producción pecuaria enfrenta bajos precios internacionales, sin percepciones de aumentos de precios en el corto plazo. A esto se suma el des-

Producción regional de Trigo



Producción regional de Girasol



² Sin embargo, para obtener la utilidad de la producción de trigo habría que descontarle los gastos de amortización del capital.

plazamiento de la ganadería a zonas marginales, un estado regular de la hacienda y bajos índices de preñez, por lo que es de esperar un faltante de terneros en el próximo año.

No obstante, la producción agropecuaria se puede llegar a ver impulsada por el crecimiento de la producción de agroindustriales. La producción agroindustrial sorteó exitosamente la recesión del sector en ramas tradicionalmente orientadas a la exporta-

ción (por ejemplo aceites), o aquellas que pudieron contrapesar la caída de la demanda en el mercado interno con mayores ventas colocadas en el exterior, como por ejemplo harinas y lácteos vendidos al Brasil). Dada la importancia de la agroindustria, tanto en Bahía Blanca como en la región, puede llegar a darse una importante complementación productiva entre la producción de agropecuarios y su elaboración en el paso siguiente del proceso

productivo. Una alternativa la presenta el trigo candeal, para la cual nuestra zona presenta óptimas condiciones productivas.

En general, son de especial interés en la región la elaboración de oleaginosos, lácteos, molienda de harina, trigo candeal, producción fideera y productos frigoríficos, los que vienen mostrando un buen desempeño y presentan una perspectiva alentadora. I

Rentabilidad del trigo en el partido de Bahía Blanca campaña 1994/1995 *

GASTOS DIRECTOS	RESULTADOS EN \$ /HA Promedio muestral **	GASTOS DIRECTOS	RESULTADOS EN \$ X QUINTAL Promedio muestral **	PARTICIPACION DE CADA GASTO EN EL TOTAL
Labores	58	Labores	3,7	45%
Semilla	19	Semilla	1,2	15%
Herbicidas	8	Herbicidas	0,5	6%
Insecticidas	0	Insecticidas	0,0	0%
Fertilizantes	18	Fertilizantes	1,1	14%
Otros gastos	1	Otros gastos	0,1	1%
Subtotal	106	Subtotal	6,5	81%
Cosecha	25	Cosecha	1,6	19%
Total gastos directos	129	Total gastos directos	8,1	100%
Gtos. de administrac.	20			
Gtos. de Estructura	22			
Gasto total (excluido amortización del capital)	172			
Producción (kg/ha)	1.708	Producción (quintal/ha)	17,1	
Precio Neto (\$/TN)	126	Precio Neto (\$/quintal)	12,6	
Ingreso Neto	214	Ingreso Neto (\$/quintal)	12,6	
Margen bruto (\$/ha)	85	Margen bruto (\$/quintal)	4,3	
Margen neto (\$/ha)	42			
Relación Ingreso/Gasto	1,7			

* Se toman los datos de la campaña 94/95 dado que los correspondientes a la campaña 95/96 fueron atípicos respecto al promedio histórico, fundamentalmente por el bajo endimimiento y los altos precios del trigo registrados en esta última.

** Los datos corresponden al promedio de una muestra de 6 establecimientos agropecuarios del partido de Bahía Blanca.

Fuente: CREA Bahía Blanca

CREEBBA

Producción agrícola 79/94 de la región de máxima influencia

CULTIVOS (prod. en tn)	CAMPAÑAS (*)														PROD. PROMEDIO CAMPAÑAS 79/94	COMP. PROMEDIO DE LA PROD. CAMPAÑAS 79/94
	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94		
CULT. DE INVIERNO																
TRIGO	1 480 100	1 322 600	752 250	2 676 000	2 630 936	3 216 010	2 082 390	1 648 400	1 672 400	1 591 800	1 343 400	1 393 400	1 273 200	1 698 500	1 770 099	77,1%
CEBADA CERVECERA	124 535	83 835	35 580	94 194	71 640	78 280	27 140	33 760	108 100	123 350	85 700	122 100	147 800	166 100	93 008	4,1%
AVENA	103 400	90 550	36 400	138 200	122 280	128 540	60 470	109 900	131 250	101 600	S/D	S/D	103 900	89 500	101 333	4,4%
CULT. DE VERANO																
GRASOL	75 640	68 775	94 320	129 950	118 220	221 970	262 000	143 600	245 400	305 600	223 300	174 700	186 400	238 000	177 720	7,7%
MAIZ	19 540	70 620	37 150	16 840	28 260	87 320	107 400	86 755	108 800	112 400	104 500	107 900	108 800	150 600	81 920	3,6%
SORGO	50 270	47 290	25 535	28 090	58 435	67 040	75 825	60 300	52 100	23 200	20 500	27 300	33 800	15 100	41 770	1,8%
OTROS CULTIVOS	48 674	60 690	12 352	26 470	33 370	35 257	28 985	31 215	5 665	26 120	14 000	18 300	44 300	33 600	29 928	1,3%
PROD. REG. TOTAL	1 902 159	1 744 360	993 587	3 109 744	3 063 141	3 834 417	2 644 210	2 113 930	2 323 715	2 284 270	1 791 400	1 843 700	1 898 200	2 391 400	2 295 778	100,0%

(*) No se dispone de datos para la campaña 88/89

Fuente: SAGyP

Rendimiento de los principales cultivos de la región (kg/ha): 1979/94

CULTIVOS	CAMPAÑAS														RINDE PROMEDIO CAMPAÑAS 79/94	RINDE PROMEDIO CAMPAÑAS 79/88	RINDE PROMEDIO CAMPAÑAS 88/94	VAR. DEL RINDE ENTRE LAS CAMP. 79/88 Y 88/94
	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94				
CULT. DE INVIERNO																		
TRIGO	1 308	1 177	603	1 683	1 579	2 136	1 649	1 428	1 504	1 951	1 632	1 988	1 827	1 757	1 588	1 457	1 838	25%
CEBADA CERVECERA	1 328	1 354	615	2 196	2 246	2 418	1 707	2 251	2 485	2 270	2 002	2 442	2 357	2 443	2 008	1 844	2 303	25%
CULT. DE VERANO																		
GRASOL	599	979	899	1 229	1 027	1 427	1 048	911	1 249	1 521	1 586	1 178	1 461	1 502	1 187	1 041	1 450	39%
MAIZ	620	1 519	1 046	755	1 006	2 583	1 858	924	2 340	2 645	2 960	2 664	2 291	3 544	1 911	1 406	2 821	101%

(*) No se dispone de datos para la campaña 88/89

Fuente: SAGyP

mantiene constante, lo que indica que, dado el recorte de gastos, se incrementa el tamaño relativo de la deuda.

Con respecto a la ausencia de reformas estructurales y las consecuencias de mayor presión fiscal, la necesidad de mantener la estructura de gastos no ajustada llevó al municipio a buscar para el período 1996 nuevas formas de incrementar la presión fiscal, implementando una tasa de salud, y nuevas formas de obtener recursos como el desdoblamiento de la tasa de alumbrado y conservación de la vía pública y la concesión de servicios como el del aeropuerto local.

Conclusiones

Resulta una mejora para las relaciones entre el municipio y sus contribuyentes el sinceramiento de la situación financiera del municipio y la realización de un ajuste. Sin embargo es imperativo que dicho ajuste se realice con profundidad, modificando las estructuras para hacerlas más eficientes, lo que redundaría en una reducción en los gastos operativos.

Asimismo, es necesario descartar cualquier nueva medida de presión fiscal, y analizar, incluso, la posibili-

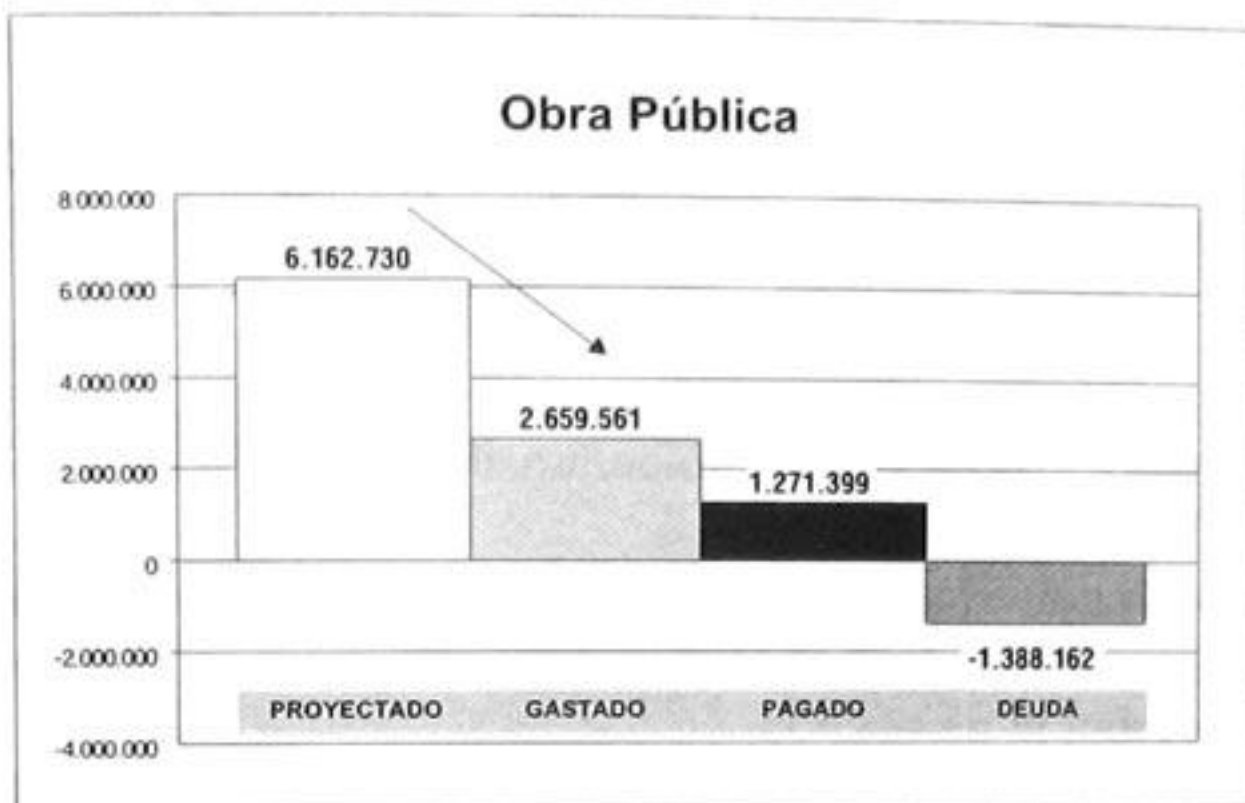
dad de reducir el nivel actual.

Esto se hace más necesario aún teniendo en cuenta el elevado nivel de endeudamiento actual del municipio.

Teniendo en cuenta que el presupuesto 1996 no evidencia signos de realizar estas modificaciones, en caso de llevarse a cabo las mismas, serán, seguramente similares a las de 1995. Esto es recortar y anular partidas presupuestadas sobre la marcha, y asignar excedentes donde se considere necesario, sin respetar el espíritu original que se ha dado a cada uno de

estos gastos en el presupuesto aprobado por el Concejo Deliberante.

Finalmente, cabe esperar que se comience a trabajar en una reforma de profundidad actualmente, que se refleje en el presupuesto 1997, para recuperar de esta forma el valor del concepto originario de presupuesto público. Conviene recordar que una forma de medir la eficiencia de quien planifica y ejecuta un presupuesto de gastos es comparando las diferencias entre el gasto proyectado y el ejecutado. ■



Empleo Local: Funciones, Nivel de Instrucción y de Remuneraciones

- Se aprecia una leve disminución en el peso de los costos laborales.
- Puede destacarse el retroceso en la ocupación para el desempeño de funciones administrativas y el predominio de obreros en la industria.
- El bajo nivel de especialización podría delatar problemas de competitividad en las empresas locales.

Introducción

Durante los meses de marzo y abril se realizó un relevamiento especial, tendiente a estudiar con mayor detalle algunos aspectos principalmente relacionados con la composición funcional del empleo, el nivel de instrucción y de remuneraciones.

Los datos relevados permiten cuantificar entre otros aspectos, la incidencia de los costos laborales en las empresas y el nivel de remuneraciones brutas de los trabajadores en cada uno de los sectores y ocupaciones, comparando la situación actual con relevamientos anteriores y vinculando el nivel de instrucción de los empleados con la función que desempeñan y los salarios obtenidos. También es posible analizar la distribución funcional

del personal ocupado, así como la edad promedio del plantel y el porcentaje de inserción de personal femenino en cada sector.

A modo de anticipo, pueden destacarse los siguientes aspectos:

- el peso de los costos laborales sobre la estructura de costos disminuye en relación a la situación de 1995, fundamentalmente por la reducción de aportes patronales
- el nivel de promedio de remuneraciones no presenta cambios significativos
- el nivel salarial presenta claras diferencias de acuerdo a la función desempeñada
- la banda de remuneraciones delimitada por el salario máximo y mínimo se ensancha en el sector industrial,

en tanto que las empresas comerciales destacan una mayor homogeneidad salarial

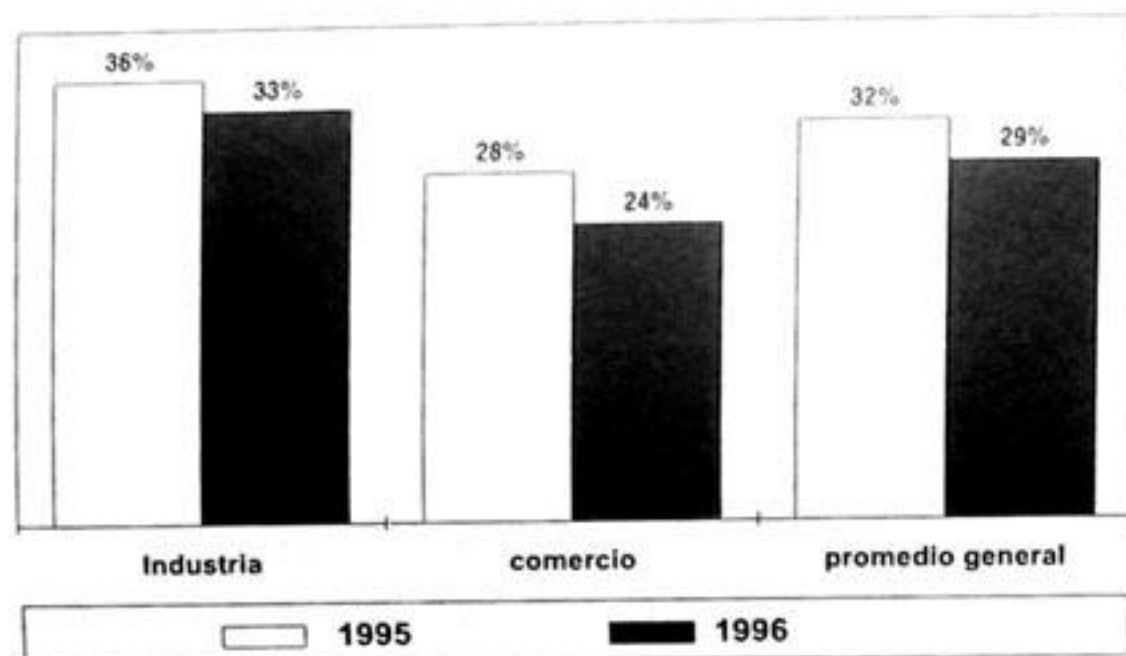
■ el empleo industrial y comercial se caracteriza por un predominio de

El nivel de remuneraciones se mantiene estable.

actividades de baja calificación, directamente relacionadas con el proceso de fabricación y de ventas, respectivamente

■ la participación de empleos administrativos se ha reducido tanto en

Peso de los Costos Laborales sobre los Costos Totales



la industria como en el comercio

■ un reducido porcentaje del personal ocupado inició o ha completado estudios a nivel terciario

Estas características relacionadas con el empleo de la industria y el comercio aportan nuevos elementos para analizar el grave cuadro ocupacional existente en la ciudad. En principio, es importante destacar que pese a los graves problemas financieros

que han debido enfrentar las empresas locales durante el segundo semestre del año pasado, el nivel general de remuneraciones se ha mantenido sin grandes cambios. Sí se advierten, variaciones en la composición de la ocupación por funciones, evidenciando un retroceso en los puestos de trabajo ligados a tareas administrativas.

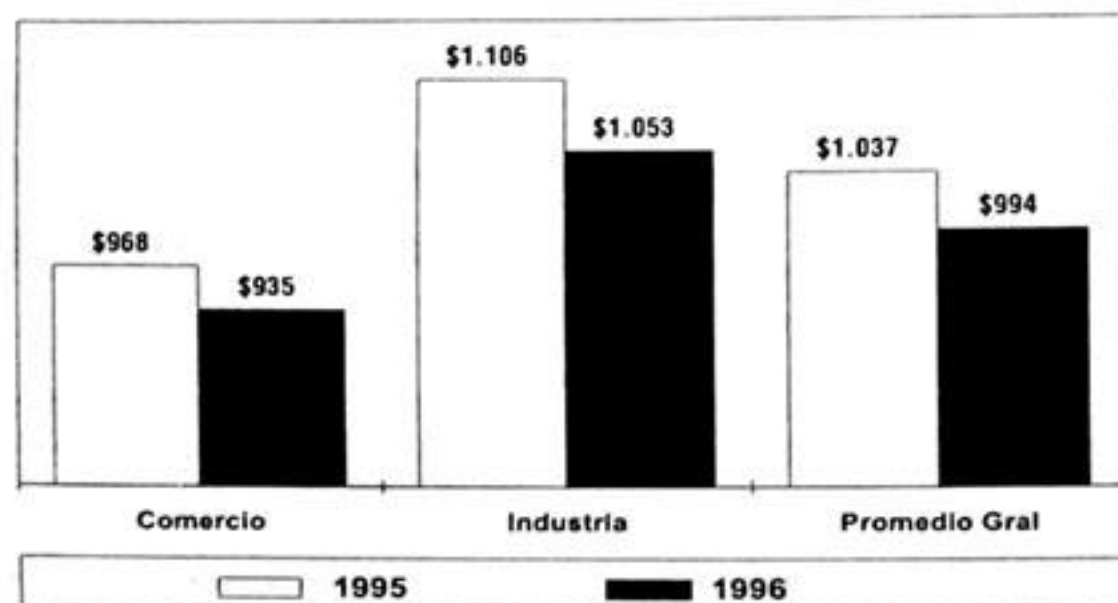
Otro aspecto destacable se relaciona con el nivel de instrucción de per-

sonal. La composición del empleo por niveles de educación revela bajos niveles de instrucción en los empleados del sector comercial e industrial. Una explicación posible consiste en la existencia de restricciones en la oferta de trabajo dado que los potenciales empleados no presentan el grado necesario de instrucción para desempeñarse eficientemente en sus funciones. Es reconocido el alto nivel de calificación de los recursos humanos formados en las universidades locales. En función de esta característica, cabría pensar que los altos niveles de capacitación no representan un factor limitante o bien, la formación de los profesionales locales no satisface adecuadamente las necesidades de las empresas.

Otra explicación posible del bajo nivel de calificación del personal se relaciona con la demanda de trabajo, es decir, con las necesidades de las firmas. En este sentido, los puestos de trabajo no requerirían habilidades especiales. Si este fuese el caso, representaría otro síntoma preocupante al diagnóstico de la industria local dado que la productividad es el principal determinante de los niveles de competitividad en las firmas y va asociada a crecientes niveles de especialización en el personal empleado. Desde esta perspectiva, el bajo nivel de especialización podría delatar problemas de competitividad en las empresas locales. Esta no es una cuestión de menor importancia, en momentos en que las empresas deberían analizar la posibilidad de expandir sus mercados a través de ventas fuera de la región como principal alternativa de crecimiento.

De acuerdo a lo observado, los cambios tecnológicos y la mayor competencia en los mercados no se han manifestado aún en la necesidad de adaptar y recalificar en forma permanente la fuerza de trabajo de las firmas locales. Cabe la posibilidad de que uno de los principales inconvenientes resida en la incapacidad para identi-

Remuneración mensual bruta promedio



car nuevas oportunidades de beneficios a partir de las cuales las empresas se vean forzadas a aumentar el nivel de calificación de su personal como condición necesaria para afrontar los nuevos desafíos de una economía abierta.

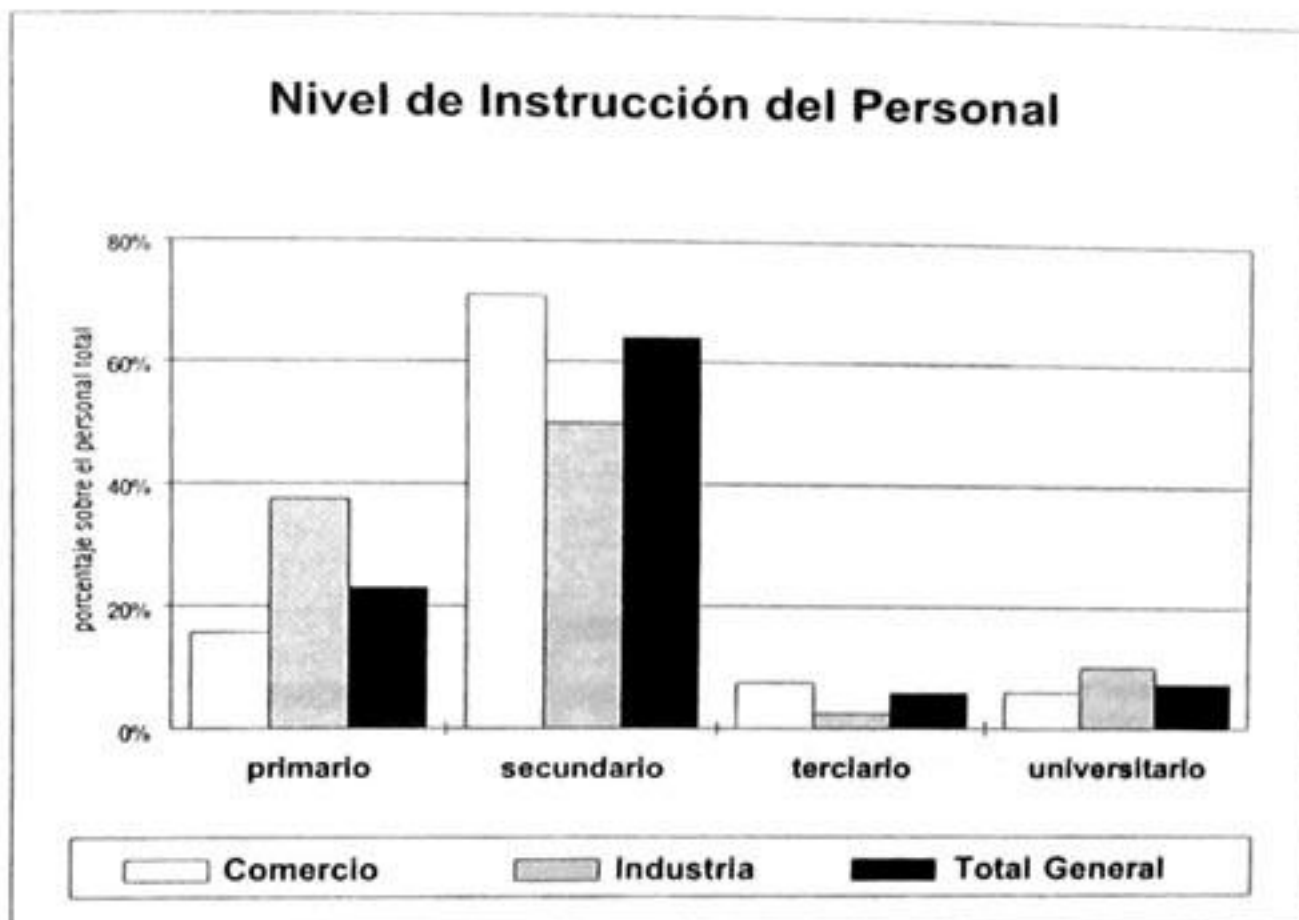
Peso de los costos laborales

El costo laboral en promedio alcanza una participación levemente inferior al 30% de los costos totales.

En torno a este nivel medio general de las empresas, la actividad industrial exhibe una mayor incidencia del orden del 33% promedio entre los establecimientos del sector, en tanto que las firmas comerciales se caracterizan en conjunto por una participación del 23%.

En relación al año anterior, pese que el nivel de remuneraciones del personal empleado no presenta cambios sustanciales, se aprecia una leve disminución en el peso de los costos laborales, tanto en la industria como en el comercio. Tal comportamiento se ve impulsado por la finalización del cronograma de reducción de los aportes patronales, excluido el aporte de obras sociales, que rige a partir del 1 de enero de 1996 con disminuciones que oscilan entre el 30% y el 80% según la región del país. En el caso de Bahía Blanca, la reducción es del 35/45%, es decir, se encuentra entre los menores porcentajes de descuento del país.

Próximamente, los costos laborales se verán afectados por la Ley 24.557 de accidentes de trabajo. La misma establece el deber de las empresas de asegurarse en una Aseguradora de Riesgos de Trabajo (ART) de su libre elección, abonando cuotas mensuales que se declaran junto con los aportes y contribuciones que integran la CUSS, y bajo el compromiso de cumplir con determinadas normas de higiene y seguridad en el trabajo. De ese modo, el empleador queda eximido de toda res-

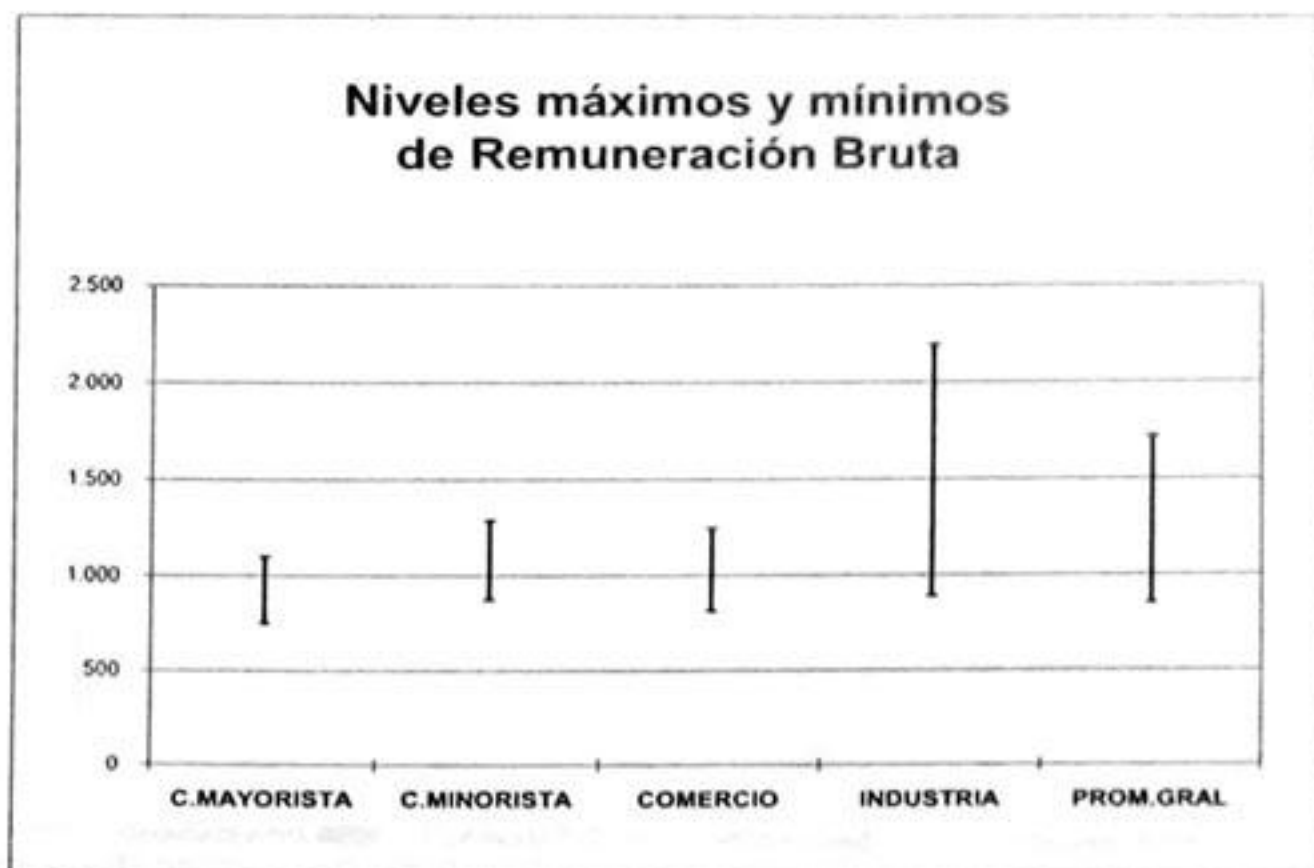


ponsabilidad civil frente a sus trabajadores en el caso de producirse un accidente de trabajo. Aún no están definidas las primas, pero el costo será variable dependiendo del nivel de calificación dado a las empresas aseguradas, de acuerdo al riesgo de ocurrencia de accidentes laborales. Esta situación introduce costos diferenciales del trabajo entre los distintos sectores de la economía, de acuerdo a su presunto

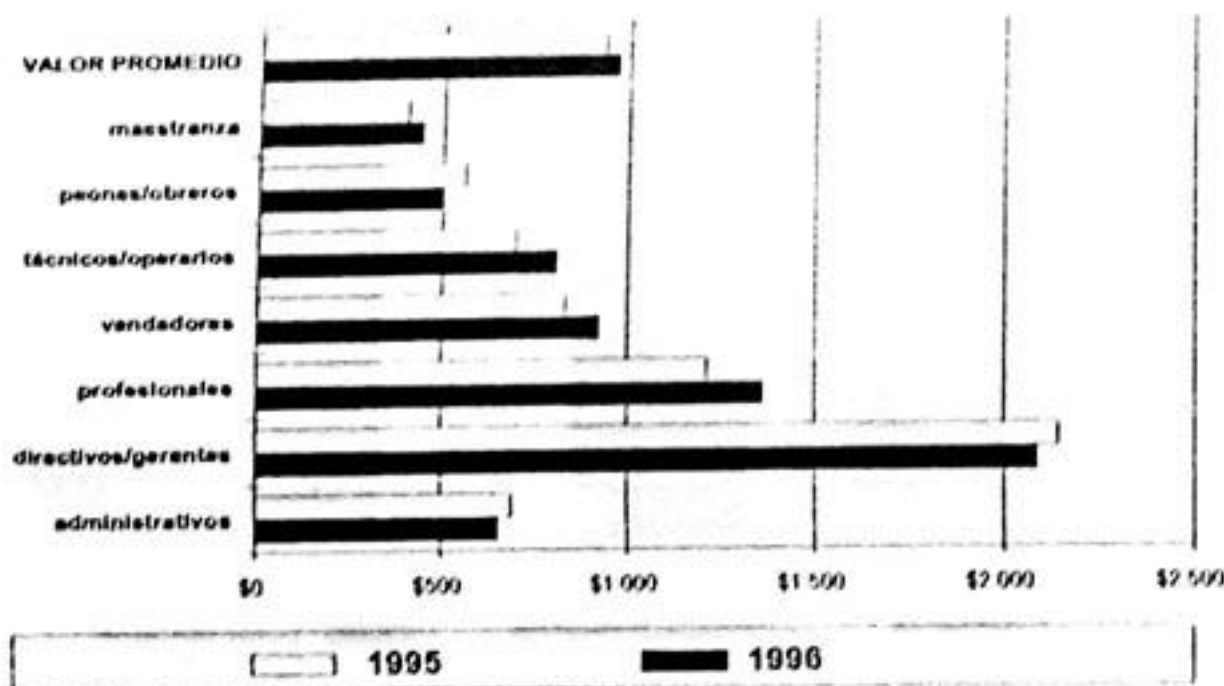
grado de exposición al riesgo por accidentes.

Distribución funcional por sectores

La composición funcional del empleo de la industria destaca un elevado porcentaje en tareas de baja calificación, categorizados como «peones-obreros» con una participación



Remuneración bruta mensual promedio Sector Comercial



del 55% sobre el total de los puestos de trabajo. Si se adiciona la parte correspondiente a «operarios o técnicos», se obtiene una marcada concentración del trabajo en actividades directamente relacionadas con el proceso de fabricación. El resto de las actividades pueden ser englobadas como tareas de oficina. En su mayor parte, corresponden a puestos de trabajo administrativos. Sólo el 5% de los puestos de

trabajo en la industria local integran el plantel de ventas.

Al realizar la comparación con el año anterior, se observa una disminución en la participación de los administrativos acompañada de un cambio en la composición del personal de fábrica con un menor porcentaje de técnicos compensado por una fracción creciente de peones u obreros.

Al pasar al sector comercial, se

destacan claras diferencias. Naturalmente, el mayor porcentaje de ocupaciones corresponde al área de ventas (45%), especialmente en la rama mayorista (en este caso, con un resultado superior a la media señalada). Aproximadamente el 19% del personal desarrolla tareas administrativas, y la fracción restante se divide desigualmente según se trate de una actividad minorista o mayorista. En el primer caso, predominan puestos calificados como «maestranza», que se incrementan en relación al año 1995, en tanto que el comercio minorista destaca mayor participación de «peones-obreros».

Comparando con el año anterior, decrece el porcentaje de cargos gerenciales y al igual que la industria, se registra una menor participación de ocupaciones en puestos administrativos.

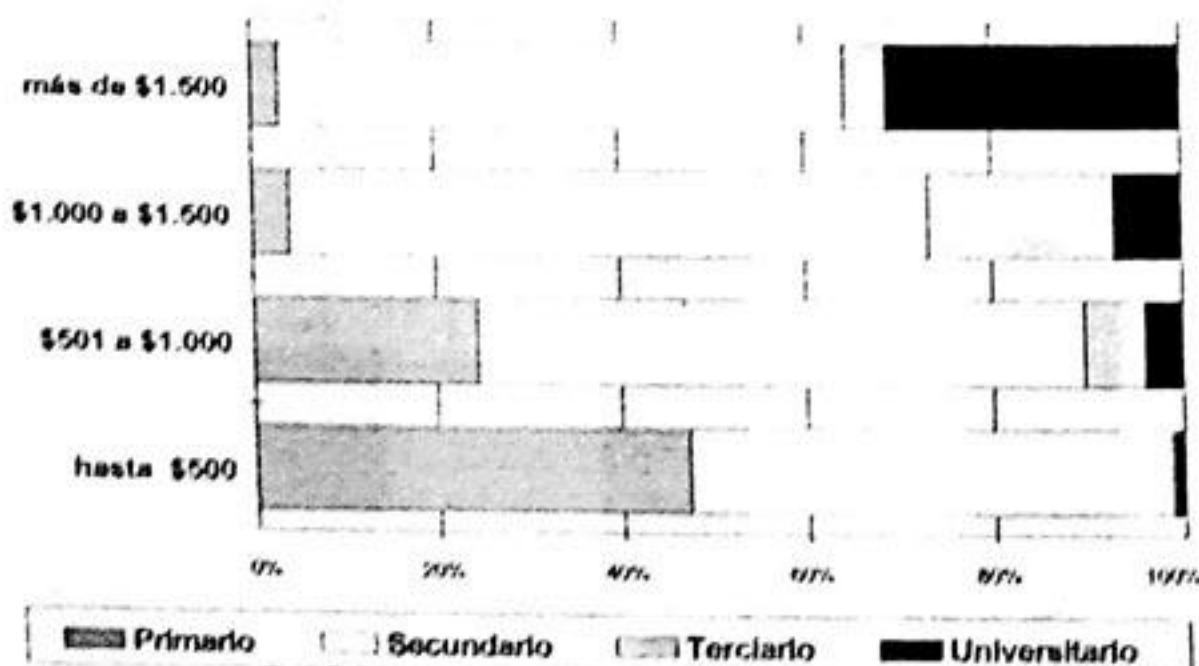
A modo de síntesis puede destacarse el retroceso en la ocupación para el desempeño de funciones administrativas y el predominio de obreros en la industria. Esta última característica evidencia un bajo nivel de calificación en el personal industrial (este aspecto es retomado al analizar el nivel de instrucción). Por otro lado, una significativa fracción del empleo comercial y por ende de la ocupación total se relaciona con tareas de venta de productos.

Edad y sexo

La edad promedio de los empleados es de 39 años, independientemente del sector en que desempeñen sus funciones. Al considerar exclusivamente el plantel femenino, la edad promedio desciende a 34 años.

El empleo femenino representa un porcentaje menor de la ocupación en el comercio y la industria (27%). Los mayores porcentajes de contratación de mujeres se obtienen en el sector comercial, particularmente en la rama minorista (44%), en funciones de tipo administrativo y de ventas. En el otro extremo, la menor participación co-

Nivel de Ingresos e Instrucción



responde a la industria (10% del personal), mientras que la baja proporción de mujeres que trabaja en este sector se dedica a tareas administrativas y servicios profesionales principalmente.

Nivel de Instrucción

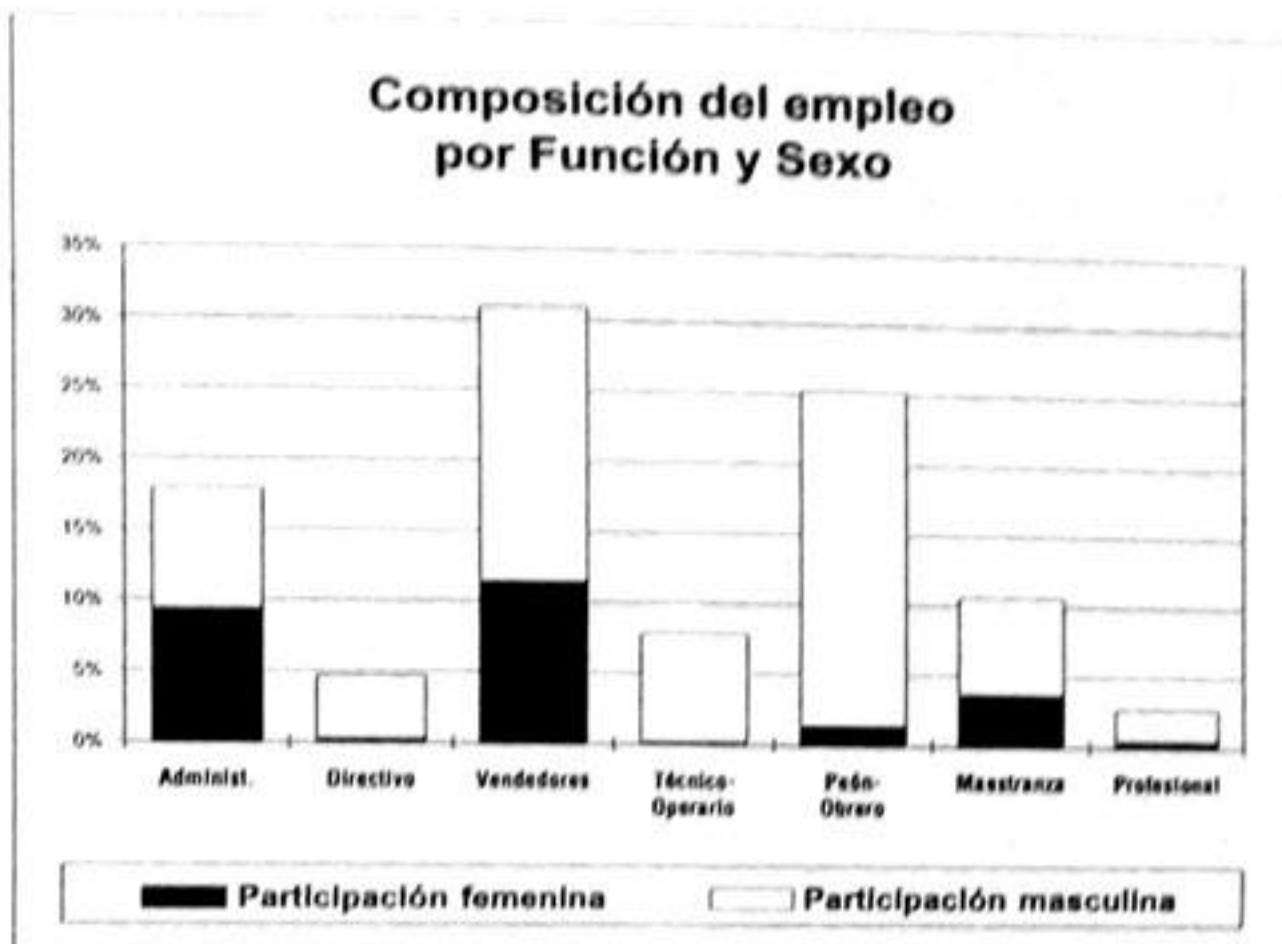
Tal como se anticipó anteriormente, el nivel de calificación del empleo es bajo dado que más del 85% del personal no ha iniciado estudios terciarios o universitarios. Este aspecto se acentúa de modo particular en el sector industrial, considerando que en la composición del empleo se registra una participación más elevada de trabajadores con instrucción primaria. No obstante, esta situación en parte es compensada por una relativamente mayor inserción de trabajadores con estudios universitarios.

El nivel de calificación promedio se refleja en el indicador puntaje (promedio de los niveles de instrucción ponderado por la participación del empleo en cada nivel, de acuerdo a los siguientes puntajes: primario (1), secundario (2), terciario (3) y universitario (4)). En general, del mismo se desprende un nivel promedio de instrucción, caracterizado por trabajadores con estudios secundarios (niveles cercanos a 2), con niveles levementes inferiores para el sector industrial en relación al comercio.

Aplicando la misma metodología, los puntajes más elevados corresponden a los cargos superiores (directivos o gerentes), seguido de la función administrativa. En el otro extremo, los niveles de instrucción más bajos corresponden al personal de maestranza, peones-obreros y operarios.

Nivel de remuneraciones

El promedio de remuneraciones brutas en las empresas locales es cercano a \$1.000. En su entorno, se observan valores levemente superiores en la industria e inferiores en el co-



mercio. En la actividad comercial, la rama minorista destaca un mayor nivel de salarios en comparación a las empresas del rubro mayorista.

De acuerdo a los datos existentes del año anterior, los niveles de remuneraciones brutas no han sufrido sustanciales modificaciones.

Tras los niveles promedios señalados subyacen importantes diferencias salariales. El porcentaje de dispersión salarial en promedio destaca salarios máximos que tienden a duplicar el piso de salarios brutos en las empresas. El mayor ancho en la banda de remuneraciones corresponde a las empresas del sector industrial; en tanto que la actividad comercial se caracteriza por una mayor homogeneidad en el nivel de salarios (ver gráfico adjunto «niveles máximos y mínimos de remuneración bruta»)

Los salarios difieren de acuerdo a la función desempeñada, y aún dentro de una misma categoría funcional se destaca una fuerte dispersión de acuerdo a otros factores como la experiencia, antigüedad o el nivel de instrucción. En este sentido, los mayores niveles de calificación se ubican en estratos superiores de ingreso, mientras que la participación de los mismos

en los niveles inferiores es casi inexistente. A la inversa, aquellos empleados con menores niveles de instrucción poseen remuneraciones que se ubican en los estratos inferiores.

Los niveles salariales registrados son similares a los del resto del país. En este sentido, puede adoptarse como punto de referencia los niveles informados en la encuesta de remuneraciones brutas realizadas por FIEL, correspondiente al mes de abril. A fin de compatibilizar las estimaciones, se calcula un nuevo salario promedio para la industria local excluyendo las remuneraciones de gerentes, directivos, personal de ventas y profesionales. La remuneración bruta resultante en la industria local (\$675) resulta similar al salario bruto general de la industria (\$649). ■

Modificaciones a la Ley de Contrato de Trabajo: nuevas modalidades de contratación

Antecedentes

La estructura del mercado laboral argentino se ha caracterizado, históricamente, por la rigidez de sus relaciones y por los elevados costos asociados al empleo de mano de obra. Dicha rigidez, materializada fundamentalmente en las reglas de juego impuestas por los contratos laborales, ha contribuido, entre otros factores, a dificultar algunas reestructuraciones necesarias en el nuevo contexto económico. Para recomponerla se han intentado varias soluciones que no transitan en una sola dirección.

Una de esas salidas es la flexibilidad laboral, cuya instalación frente a las tradicionales estructuras se impone como consecuencia de tres factores fundamentales: la aceleración de los cambios tecnológicos y organizativos; la internacionalización de la economía con el consecuente incremento de la competencia, tanto local como externa y el creciente desempleo acompañado de cambios funcionales y de composición en el mercado laboral.

La flexibilización del mercado de trabajo puede entenderse en tres niveles o instancias definidas, a saber:

- a- La forma contractual de la vinculación asalariada.
- b- La modalidad organizativa del proceso de trabajo.
- c- El criterio de fijación de la remuneración salarial.

Obviamente, la permanencia por años de relaciones rígidas en el escenario argentino, ha determinado que el sendero hacia la flexibilización se proyecte en forma gradual.

Al respecto, las reformas efectua-

das en 1991 en el marco de la Ley Nacional de Empleo, centraron su atención en el intento de lograr un mayor grado de flexibilización contractual. La modificación más importante constituyó la introducción de una modalidad de contratación temporal por lanzamiento de nueva actividad.

Otra de las nuevas opciones para la contratación de trabajadores la constituye el Sistema de Pasantías. El decreto original (340/92), limitaba las pasantías exclusivamente a estudiantes universitarios de las carreras de grado y a graduados con no más de un año de antigüedad y establecía como remuneración una asignación de estímulos estandarizada en función del número de materias aprobadas y de la dedicación horaria. La normativa actual (Decreto 1547/94) relaja las restricciones anteriores en la medida en que permite otorgar pasantías a desocupados jóvenes de 16 a 25 años, mujeres y mayores de 45 años. El Ministerio de Trabajo abona al pasante una «beca» de doscientos pesos. El decreto expresa además que la situación de pasantía no genera relación jurídica alguna entre la empresa y el pasante.

También existe un régimen especial para la Pequeña y la Mediana Empresa, en el marco de la ley 24.467. La norma no incorpora nuevas modalidades de contratación pero modifica sustancialmente las existentes al reformar el régimen de preaviso y los requisitos para acceder a las contrataciones de la ley de empleo. Además, dispone que los convenios colectivos referidos a la pequeña empresa pueden cambiar el régimen de extinción del contrato de trabajo, que inclusive

podría transformarse en «cuentas de capitalización individual», concepto mencionado pero no caracterizado en el texto legal. El preaviso para este sector se computa desde su notificación con lo cual, desaparece la llamada «integración del mes». Además, aunque el trabajador tenga más de cinco años de antigüedad, su preaviso seguirá siendo de un mes. Las pequeñas empresas pueden hacer uso de las modalidades de contratación de la ley de empleo sin necesidad de que exista habilitación por convenio colectivo. No se requiere, por otra parte, el registro del contrato previsto tal como lo dispone la Ley Nacional de Empleo. Tampoco deben pagar la exigua indemnización de medio mes de sueldo que la mencionada norma dispone.

La Ley de Contrato de Trabajo 24.465 modificatoria de la 20.744 por su parte, sancionada en marzo de 1.995, intenta avanzar además sobre la modalidad organizativa del proceso de trabajo. Esta ley apunta a enfrentar dos problemas: las dificultades en términos de competitividad empresarial y el creciente desempleo, sumado a la extensión del empleo informal o no registrado resultante de los intentos por eludir las trabas contractuales. Introduce diversas modalidades e instrumentos que permitan a cada empresario adoptar la forma más conveniente en función del tipo de actividad desempeñada y de los objetivos específicos de cada momento.

En el cuadro correspondiente se resumen los principales puntos de la ley y las disposiciones respecto a cada modalidad de contratación.

En el Período de Prueba, cualquier

ra de las partes puede extinguir la relación laboral sin expresión de causa y sin generar derechos indemnizatorios. Por otra parte, un mismo trabajador no puede ser contratado con período de prueba por el mismo empleador más de una vez. Si el contrato continuara luego del período de prueba, éste debe computarse como tiempo de servicio a todos los efectos laborales y de seguridad social.

Con relación a la modalidad de Tiempo Parcial, si bien nuestra legislación nunca prohibió la contratación con jornadas reducidas, parecería que la nueva normativa se dirige a solucionar el problema que en estos casos se les plantea a las obras sociales. Para los trabajadores a tiempo parcial, los convenios de trabajo pueden establecer prioridad para ocupar las vacantes a tiempo completo que se produjeran en la empresa.

La opción de Fomento del Empleo constituye la modalidad más amplia y flexible y también la más discutible en cuanto a los principios de protección al trabajador. En este marco, los contratos se extinguen por el mero cumplimiento del plazo pactado sin necesidad de otorgar preaviso y la extinción no genera obligación indemnizatoria alguna a favor del empleado.

El caso de Contrato de Aprendizaje se trata de una relación contractual especial que vincula a un empresario y a un joven sin empleo. La dedicación del aprendiz en ningún caso pueden superar las seis horas diarias o las treinta y seis semanales y su remuneración no puede ser inferior al monto del salario mínimo vital horario por cada hora de aprendizaje.

Impacto de la ley a nivel local

De las nuevas propuestas legislativas expuestas en el apartado anterior nos concentraremos específicamente en la Ley de Contrato de Trabajo 24.465. En esta ocasión presentamos la reacción de los empresarios locales

con respecto al nuevo régimen.

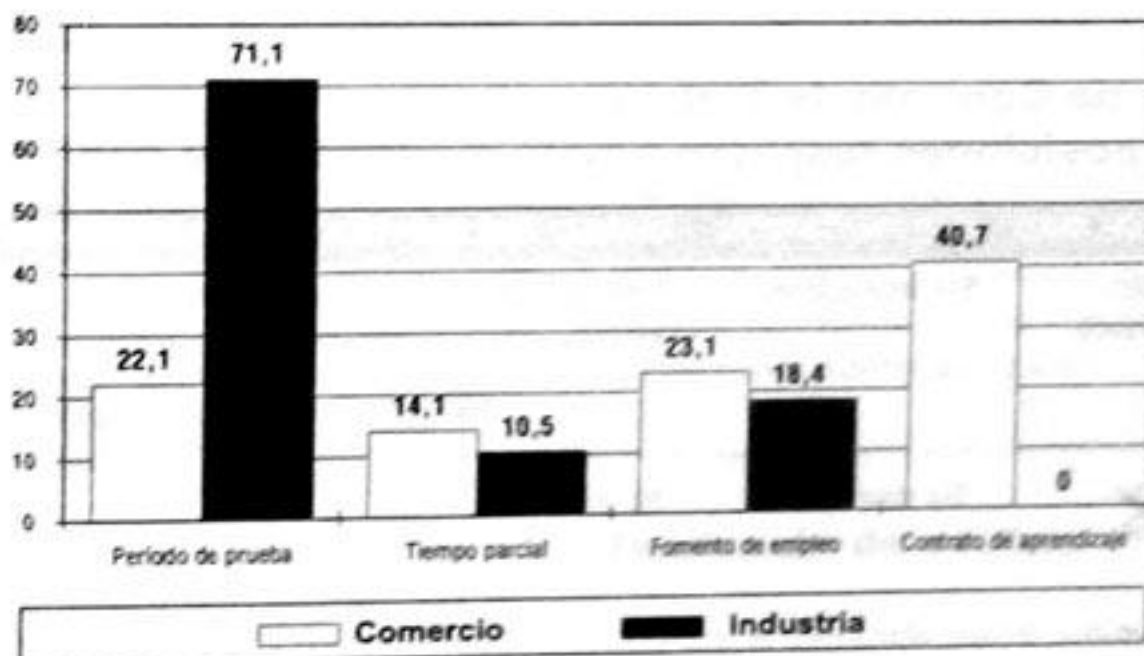
Con respecto al conocimiento de la ley, 50% de las empresas del sector comercial minorista, 53% del mayorista y 78% del sector industrial se encuentran al tanto de las nuevas reglamentaciones. Sin embargo, cabe aclarar que el conocimiento de la ley incluye, en el estudio realizado, a aquellos empresarios que manifiestan conocer la norma sin mayores precisiones sobre su contenido. En pocos casos se verifica la incorporación más o menos detallada de los aspectos o instrumentos puntuales que la ley propone.

En cuanto a la aplicación efectiva de la ley, informan haber adoptado

ma y en menor proporción a las restantes. La elección de formas contractuales existentes por parte del comercio y de la industria se detallan en el gráfico que vemos en esta página.

Al consultar a los empresarios acerca de los factores que los indujeron a adoptar o no alguno de los instrumentos amparados por la ley, se halló gran diversidad de respuestas, producto de las situaciones y características particulares de cada firma y de las interpretaciones personales de la nueva norma. Sin embargo, se detectaron coincidencias generalizadas con respecto a ciertos elementos determinantes de las decisiones empresariales. En tal sentido, los factores básicos que influ-

Modalidades de contratación



alguna modalidad 12% de las firmas comerciales minoristas, 40% de las mayoristas y 21% de las del sector industrial.

El instrumento mayormente adoptado por el sector comercial fue el Contrato de Aprendizaje, en oposición a la industria que no incorporó tal modalidad. En menor medida, el comercio optó por el Fomento del Empleo y por el Período de Prueba. En cambio, el sector industrial se volcó mayormente a esta última for-

ya y en menor proporción a las restantes.

■ La reducción de costos y la generación de menores compromisos para el empleador.

■ La mayor tranquilidad ante el eventual surgimiento de un imprevisto.

■ El deseo de probar las supuestas ventajas de la ley.

En cambio aquellos empresarios que continuaron operando bajo for-

mas tradicionales de contratación, sin incorporar ninguno de los elementos planteados por la nueva normativa arguyeron como principales motivos de su decisión los siguientes elementos:

■ La falta de información respecto a la ley y a las formas de instrumentarla.

■ La no contratación de nuevos empleados debido al bajo nivel de actividad imperante.

■ La existencia de planteles de empleados con antigüedad dentro de la empresa.

Las expectativas preexistentes a la aplicación de la ley se concretaron en mayor medida en el sector comercial minorista y en particular, en los rubros Vehículos, Alimentos y Artículos para el Hogar. En menor proporción se verificaron las expectativas en el comercio mayorista y en la industria. De

todos modos estos resultados constituyen tan sólo una primera aproximación ya que el grado de información existente es aún muy bajo y esto hace que predomine cierta indiferencia ante las opciones que ofrece la ley. Habrá que aguardar que el conocimiento se difunda y que se avance más sobre la aplicación de las diversas modalidades para obtener resultados más concluyentes.

Conclusiones

Debería prestarse especial atención a la evolución que este tipo de nuevas contrataciones imprimen al desempeño del mercado laboral, dado que muchas veces los resultados pueden diferir de las intenciones originales. La disminución de la recaudación previsional junto con el cambio de las condiciones contractuales preexisten-

tes del personal empleado al momento de sanción de la ley son algunos de los aspectos que resulta conveniente estudiar con mayor atención.

Por otra parte, cabe señalar que aun parece inapropiado hablar de flexibilidad laboral ante estos diversos paquetes de normativas modificatorias de la ley anterior, dado que resultan medidas parciales.

El panorama del mercado laboral es muy amplio y presenta demasiadas interrelaciones con el resto de la economía como para suponer que algunas modificaciones en las modalidades de contratación implican la flexibilidad que el actual contexto requiere. Es por ello que aun resta mucho por hacer al respecto y es necesario que el marco general de la ley sea el que imprima un cambio definitivo en favor de tal orientación. ■

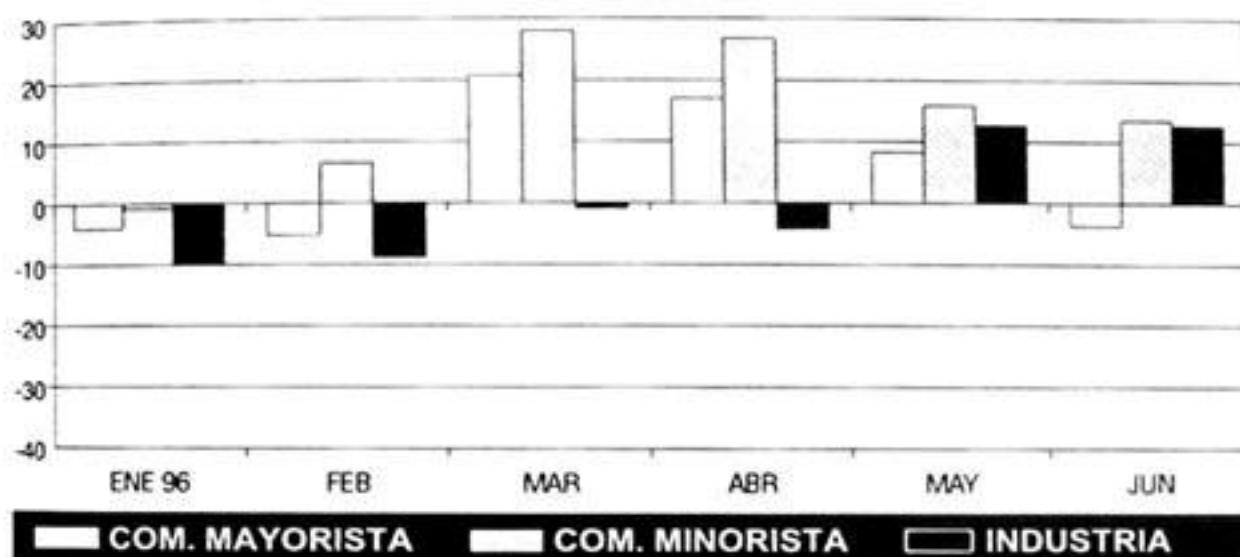
Ley de Contrato de Trabajo:

Disposiciones respecto a cada modalidad de contratación

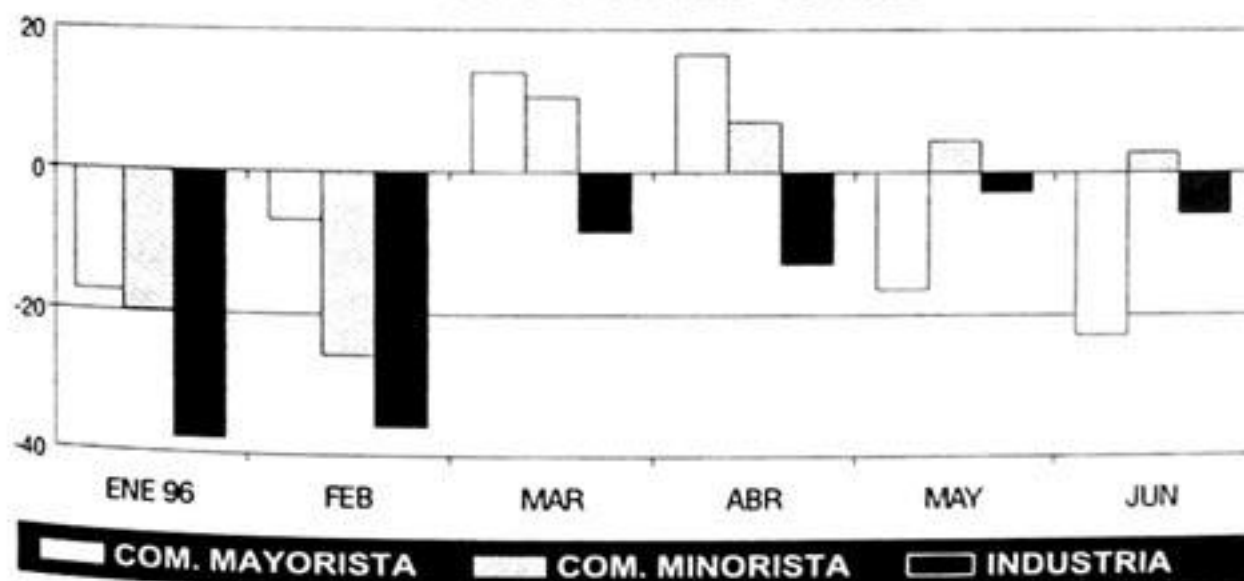
MODALIDAD	DESTINATARIOS	DURAC. DEL CONTRATO	EXENCIONES	APORTES	OTRAS CARACTERISTICAS
Periodo de prueba	Sin restricciones	3 meses (extensibles a 6 por los conv. colect. de trabajo)	- Aportes jubilatorios - Fondo Nacional de Empleo	- Obra social - Asignaciones familiares	- El trabajador tiene derecho a las prestaciones por accidente o enfermedad de trabajo.
Tiempo parcial	Sin restricciones	No acotada		- Obra social - Asignaciones familiares - Aportes jubilatorios	- Tiempo de trabajo: dos tercios de la jornada habitual. - Remuneraciones y aportes: proporcionales a las correspondientes a tiempo completo
Fomento del empleo	- Hombres mayores de 40 años - Personas con discapacidad - Mujeres - Ex-combatientes de Malvinas	Mínima: 6 meses Máxima: 24 meses	50% de las contribuciones patronales al sistema de Seguridad social	Obra social	- Trabajadores contratados: no pueden superar el 10% del personal total. - Porcentaje máximo admitido para firmas con planteles de 6 a 25 trabajad.: 50%, y para planteles con 5 ó menos, 100%
Contrato de aprendizaje	Jóvenes de entre 14 y 25 años	Mínima: 3 meses Máxima: 24 meses desempleados			- Cobertura por riesgos de trabajo obligatoria. - Porcentaje de contratación máximo: reglamentado por las comisiones negociadoras de los convenios colectivos.

Principales resultados del bimestre mayo - junio a nivel agregado

Situación general



Tendencia de las ventas



Modo operativo de las importaciones realizadas

	DESDE PAIS DE ORIGEN	IMPORTADOR BS. AS.	IMPORTADOR LOCAL	OTRO
COMERCIO MAYORISTA	68%	32%	0%	0%
COMERCIO MINORISTA	23%	77%	0%	0%
INDUSTRIA	44%	56%	0%	0%

Situación general

Al analizar los resultados arrojados por el relevamiento correspondiente al bimestre mayo-junio, encontramos al sector comercial mayorista en una posición desfavorable en relación a los sectores comercial minorista e industrial. Este último evidencia una leve mejoría en el indicador de situación general, aunque sigue manteniéndose dentro de los parámetros considerados como normales.

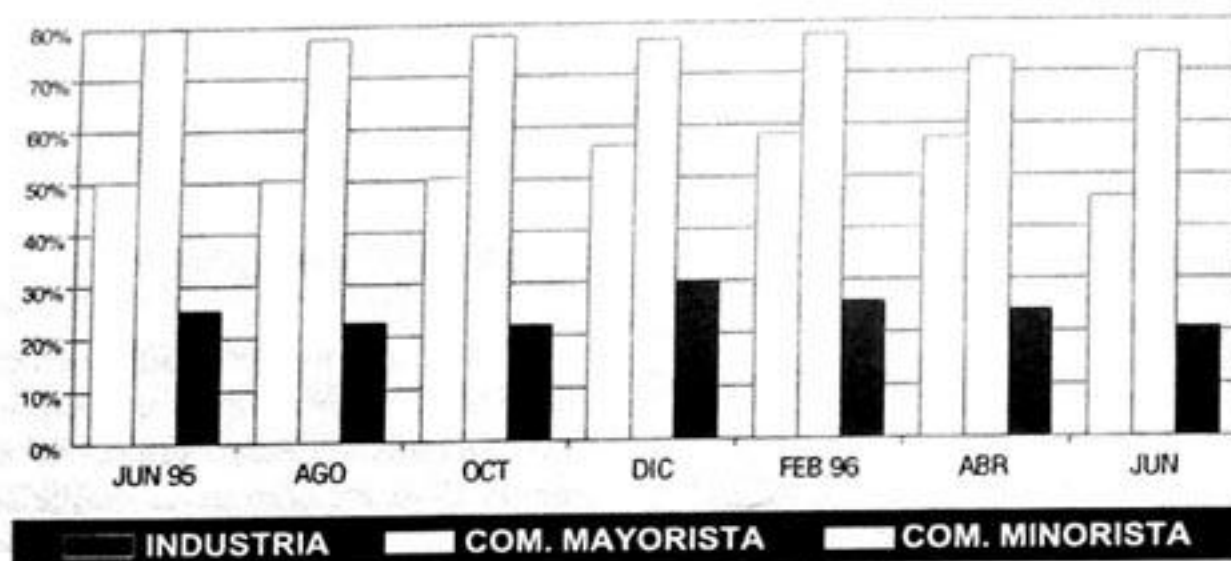
En el relevamiento anterior, los sectores comercial mayorista y minorista exhibieron una clara recuperación respecto al bimestre precedente, al pasar de una situación normal a otra que podría caracterizarse como buena. Sin embargo, esta tendencia no se mantiene durante los meses de mayo y junio, período en el cual vuelven a caer los indicadores agregados.

Tendencia de ventas

Para el bimestre mayo-junio, se registra una caída general en la tendencia de ventas para los sectores comercial mayorista y minorista, situación análoga a la observada en igual bimestre de 1995. Con respecto al sector industrial, la tendencia se mantiene estable.

De acuerdo a los valores reflejados en los distintos indicadores, la mayor desventaja relativa en cuanto a ventas es la que corresponde al sector comercial mayorista. Dentro de éste, el subsector Productos Primarios es el que presiona más significativamente

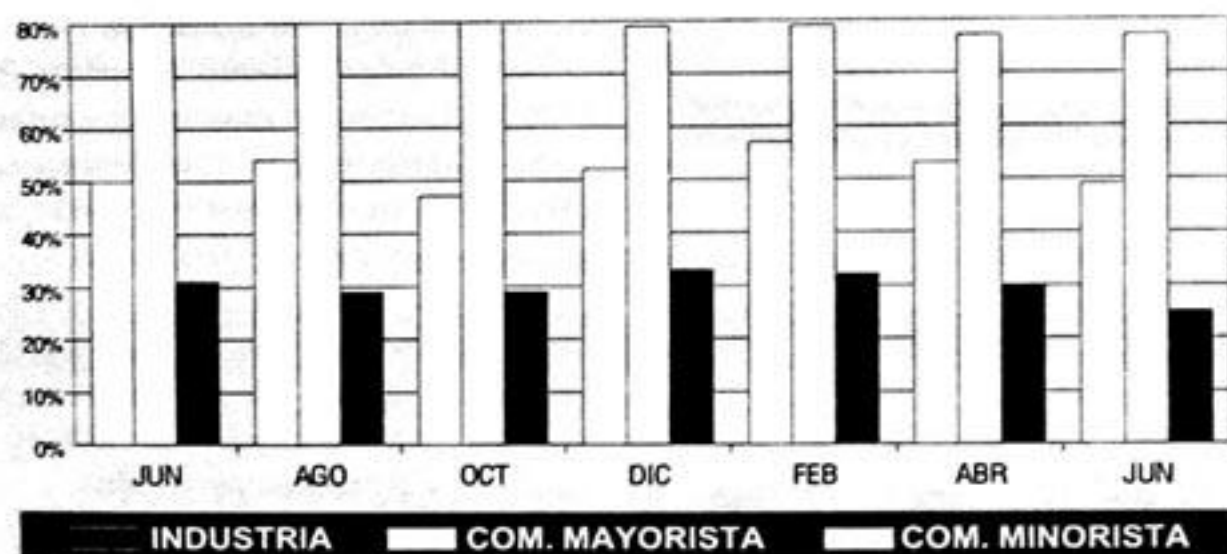
Porcentaje de empresas con productos importados



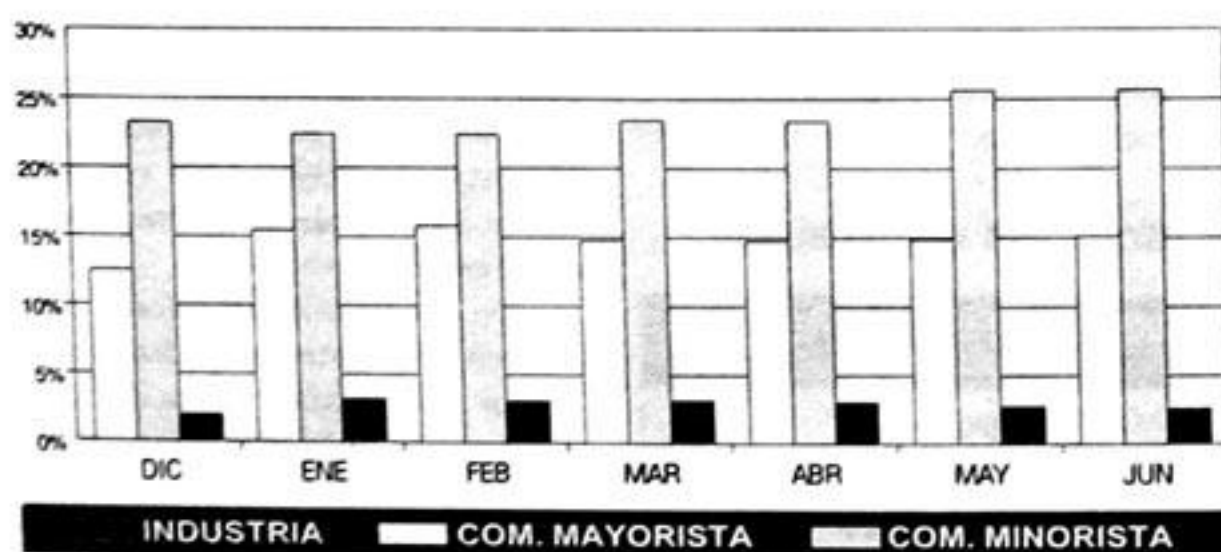
para que tal situación se verifique.

La mejor performance relativa es la que atraviesa el sector comercial minorista, al compararse con la actividad industrial. ■

Porcentaje de mercado importador



Porcentaje de stock importado



- Mejora la situación general confirmando una clara tendencia de recuperación en los primeros meses del año.
- Aparentemente, es sólo estacional dado que las perspectivas anticipan un nuevo decaimiento del indicador a partir de julio.
 - Las ventas tienden a ser desalentadoras para la época, con una evolución levemente oscilante.
- Los niveles de existencias resultan en su mayoría normales con un leve saldo excedente en el indicador de stocks.

Situación general

La situación general del sector industrial se presenta con una mejoría en el saldo de respuesta, que toma valores positivos durante los meses de mayo y junio.

Esta recuperación del indicador se ve impulsada por la situación de los sectores Hierro y Acero, que mantiene el primer puesto en el ranking de situación general, y Productos Químicos, Plásticos y Caucho, que mejora su performance en relación al bimestre anterior ascendiendo desde el cuarto lugar.

El sector Petroquímicas y Refinerías también mejora su desempeño en este bimestre aunque desciende a la tercera posición del ranking.

Los últimos puestos siguen ocupa-

dos por la Industria de la Construcción y Frigoríficos, que no perciben mejoras en su situación.

Con respecto a la tendencia de ventas, no se registran cambios significativos en relación a los meses de marzo y abril, aunque el saldo de respuesta se aproxima al cero, con valores levemente negativos.

Los niveles de existencias se consideran levemente excedentes con lo cual la política a seguir consiste en realizar un pequeño ajuste de los mismos próximamente.

Se mantiene el porcentaje de utilización de capacidad instalada en relación al bimestre anterior, dado que la

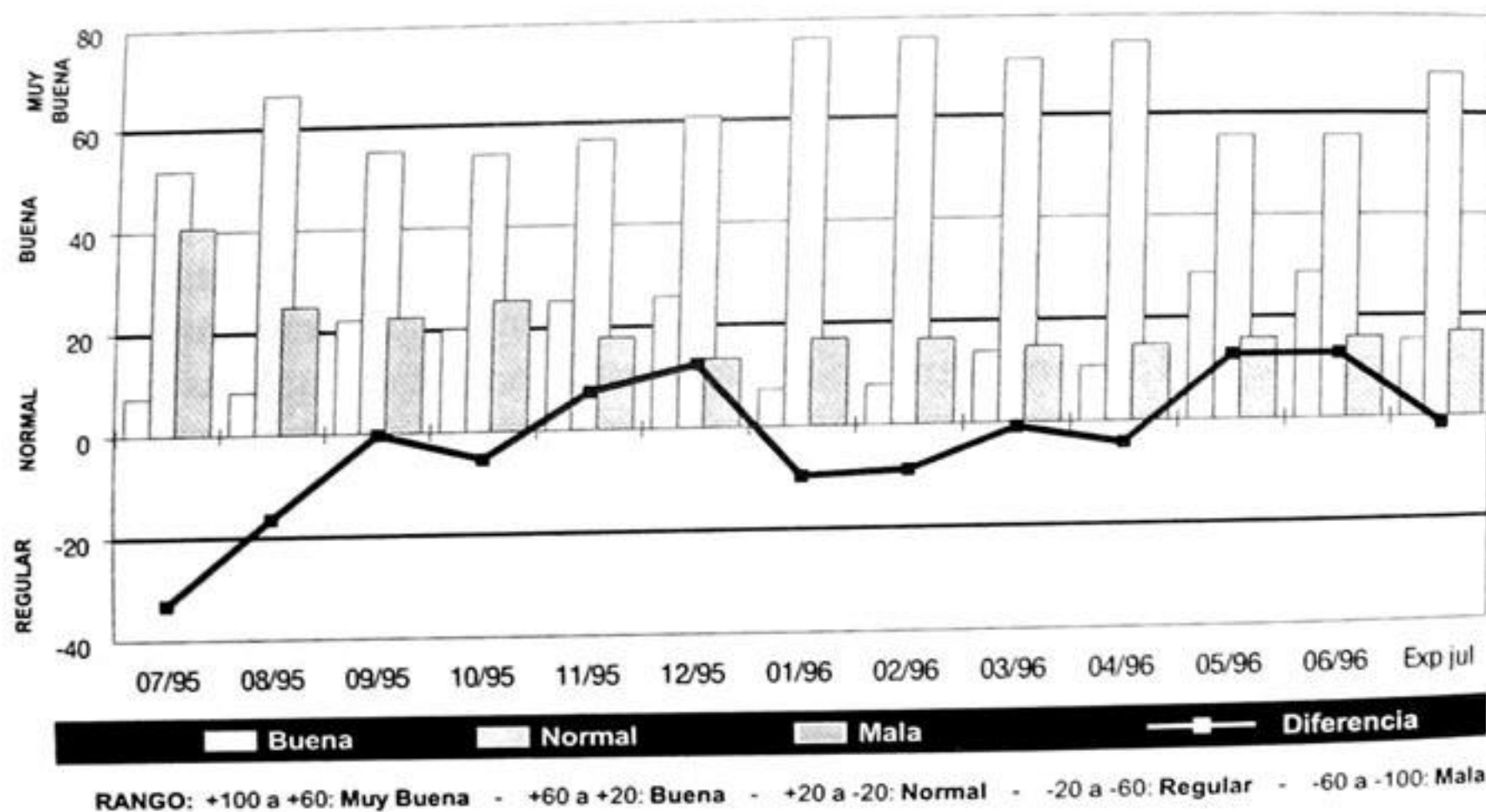
disminución en el indicador para los meses de mayo y junio no resulta significativa.

Por otra parte, al analizar los planes de las industrias para los próximos

La situación durante mayo y junio estuvo por encima de las expectativas.

meses, se verifica la intención de los empresarios de mantener los niveles actuales, con un incremento en la porción del sector que piensa aumentar su producción.

SITUACION GENERAL



Tendencia de ventas

El saldo de respuesta de la tendencia de ventas se mantiene sin variaciones sustanciales al compararlo con el relevamiento anterior. Si bien hay una pequeña mejoría, aún se trata de valores calificados como normales.

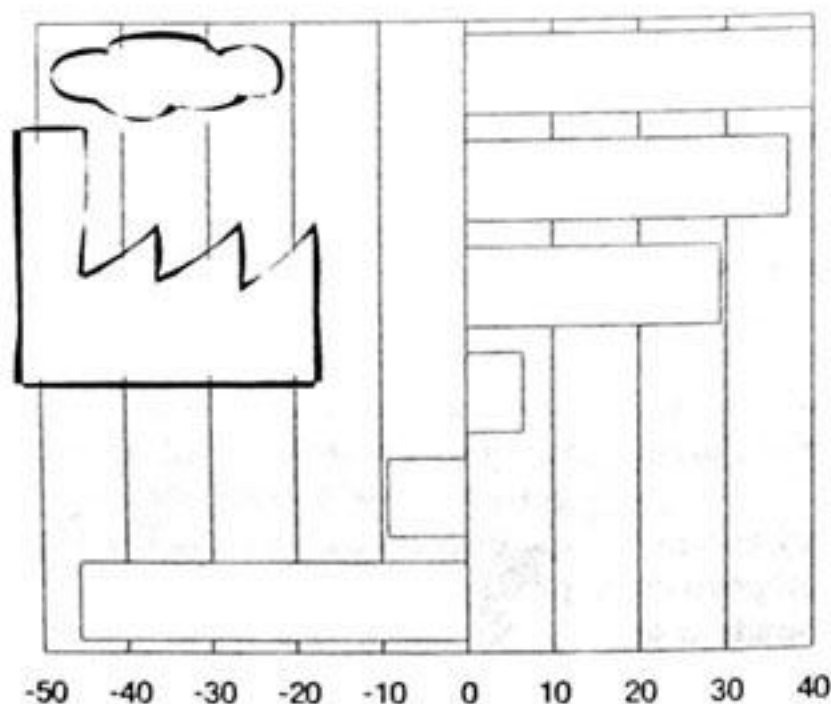
Analizando la situación particular de cada uno de los rubros que integran la industria, surge que al igual que en la oportunidad anterior, los que se encuentran relativamente mejor posicionados son Petroquímicas y Refinerías y Hierro y Acero, que mantienen la primera y segunda posición en el ranking. Ambos poseen un saldo de ventas positivo, a diferencia de lo ocurrido en el resto de los sectores. En el caso del subsector petroquímico, la recuperación en las ventas es significativa con un saldo que se torna alentador, respaldado por una buena situación general y expectativas

positivas para los próximos períodos. En Productos Químicos, Plásticos y Caucho el saldo se mantiene en la normalidad, al igual que en el caso de

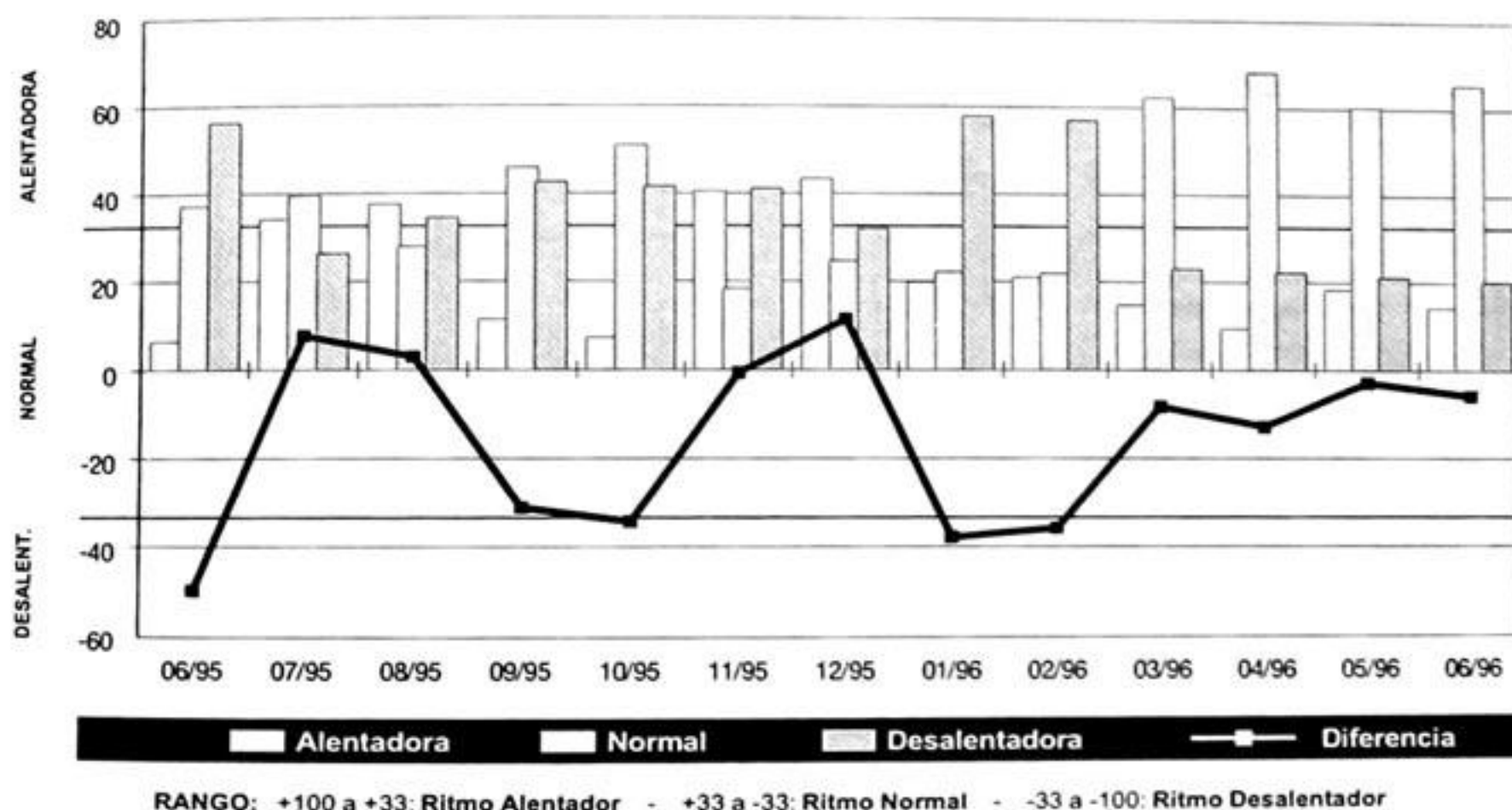
Alimentos y Bebidas.

Los resultados de los subsectores Construcción y Frigoríficos son consistentes con la situación general in-

RANKING DE SITUACION GENERAL EN JUNIO



TENDENCIA DE LAS VENTAS



formada por los empresarios, y los posiciona en los últimos lugares del ranking habitual de ventas.

Stocks

Los stocks se informan levemente excedentes para el agregado de la industria. Esta situación determina que un ajuste en los próximos meses de los niveles de existencias para adaptarlos a los niveles deseados.

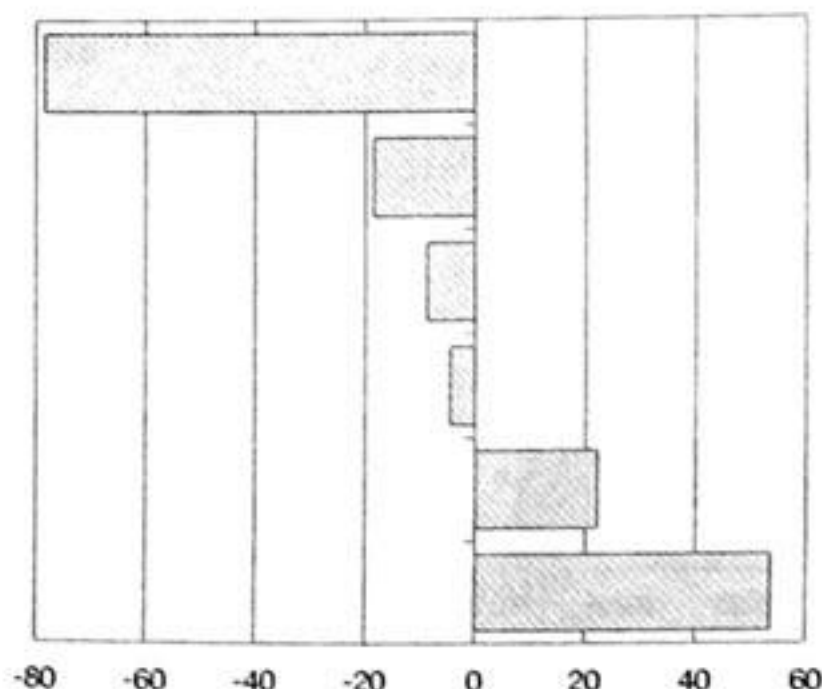
Aquellos subsectores como Hierro y Acero y Petroquímicas y Refinerías que enfrentan un buen desenvolvimiento en sus ventas, los evalúan normales o levemente insuficientes, mientras que los que han mantenido invariables o disminuido sus ventas en los últimos meses los informan excedentes.

Se registra una disminución en el porcentaje de industrias que trabajan con mercaderías importadas las que totalizan alrededor del 20%, constituyendo cerca del 25% del mercado. La

disminución más importante se verifica en el rubro Alimentos y Bebidas, mientras que el resto de los sectores se mantiene invariable.

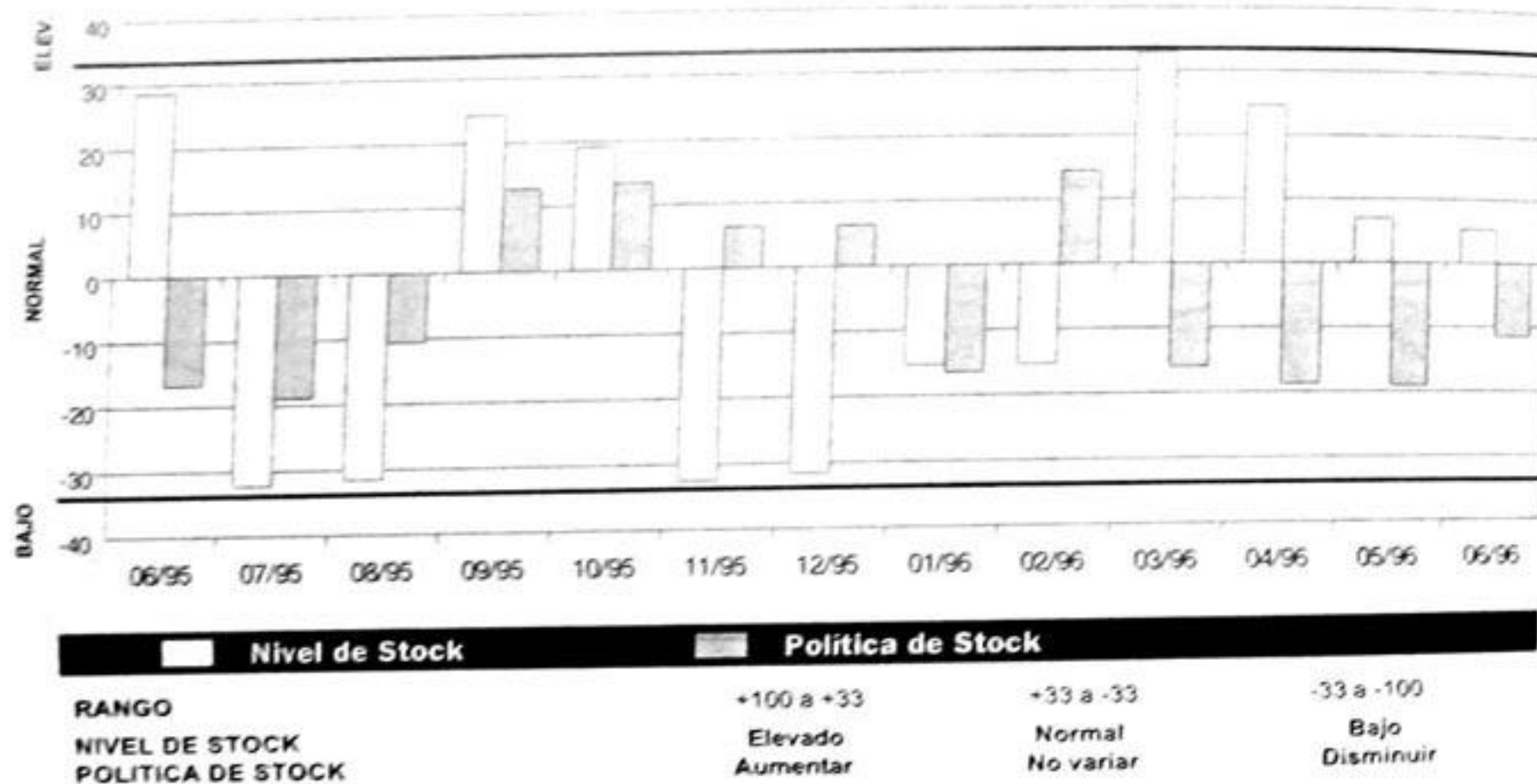
Como consecuencia la participación de los productos importados en el total del stock de las industrias se reduce.

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN JUNIO



PETROQUIMICAS Y REF.
HIERRO Y ACERO
PROD.QMCOS.Y PLAST.
ALIMENTOS Y BEBIDAS
IND.CONSTRUCCION
FRIGORIFICOS

NIVEL Y POLITICA DE STOCK



La operatoria más utilizada es a través de importadores de la ciudad de Buenos Aires, seguido por las importaciones realizadas directamente en el país de origen, mientras que no se registran casos que utilicen otras modalidades.

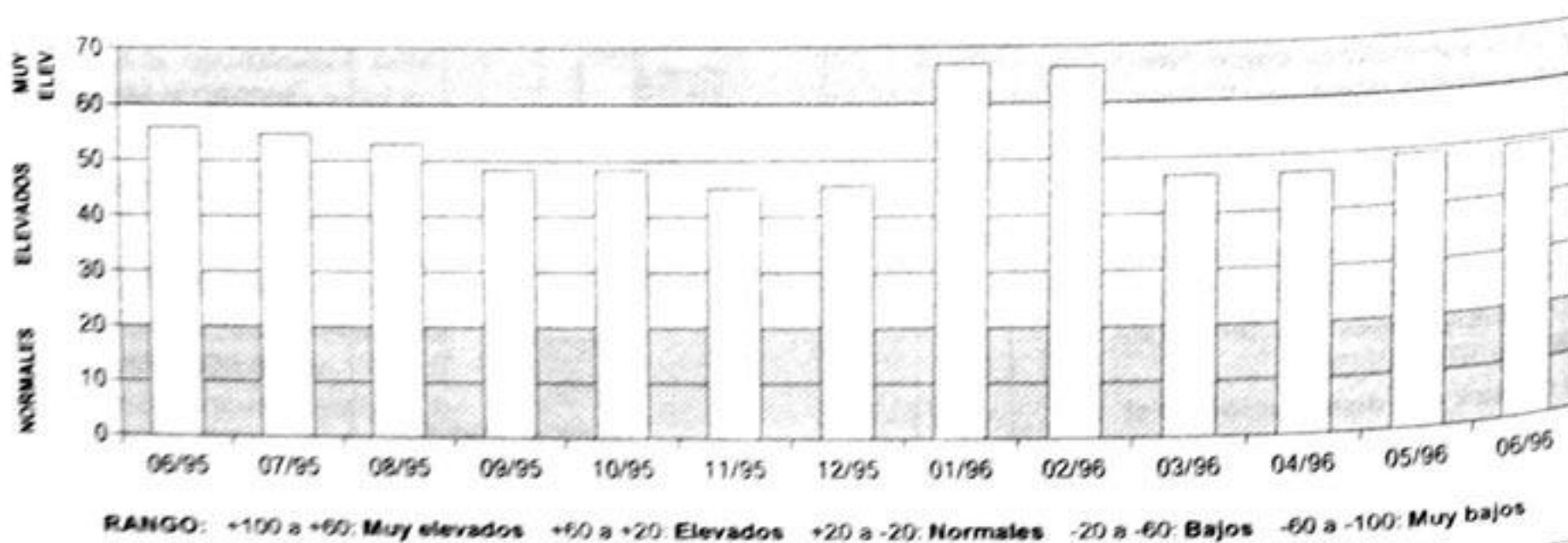
Costos financieros

Los niveles del indicador de costos financieros se mantienen elevados, con un pequeño incremento para los meses de mayo y junio.

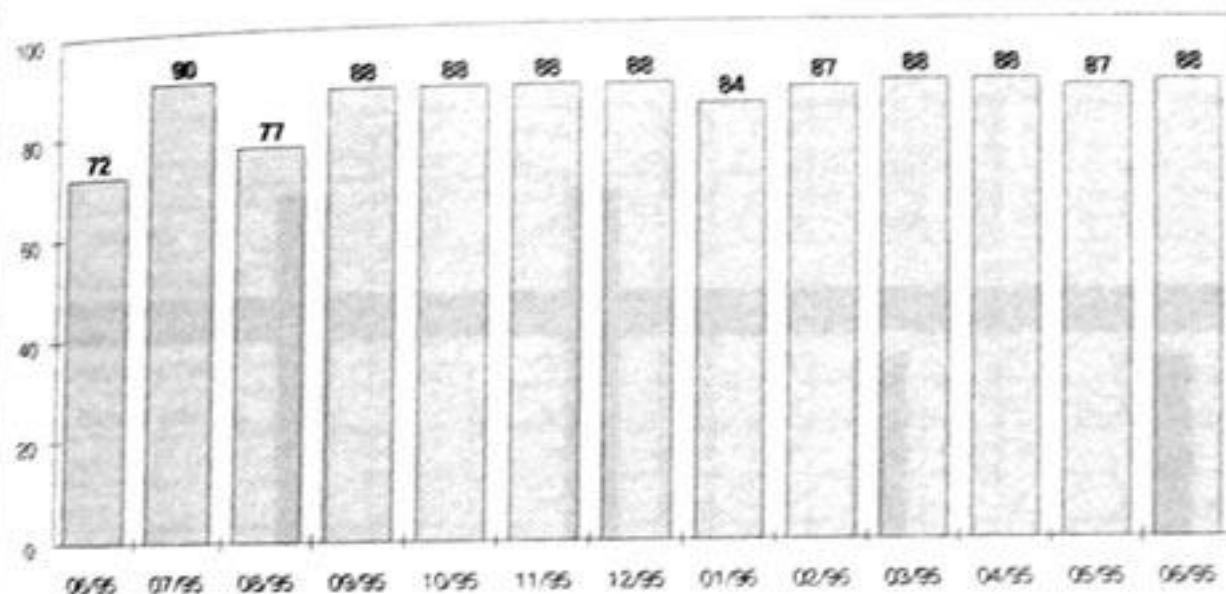
La mayoría de los subsectores los

informa invariables, y aquellos que atraviesan una situación más holgada como es el caso del sector petroquímico y el de Hierro y Acero, los consideran con una baja presión sobre los costos totales.

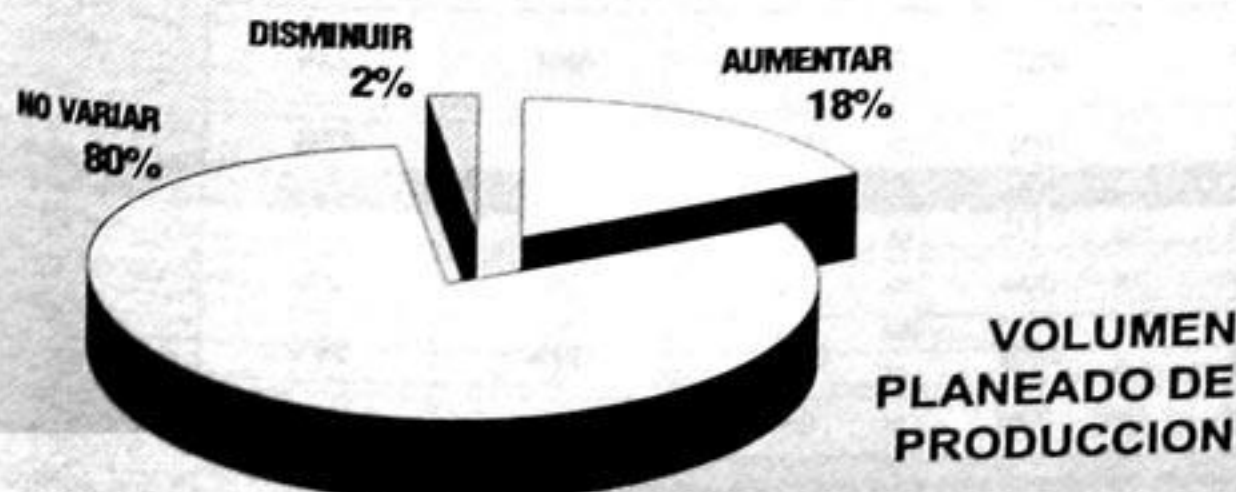
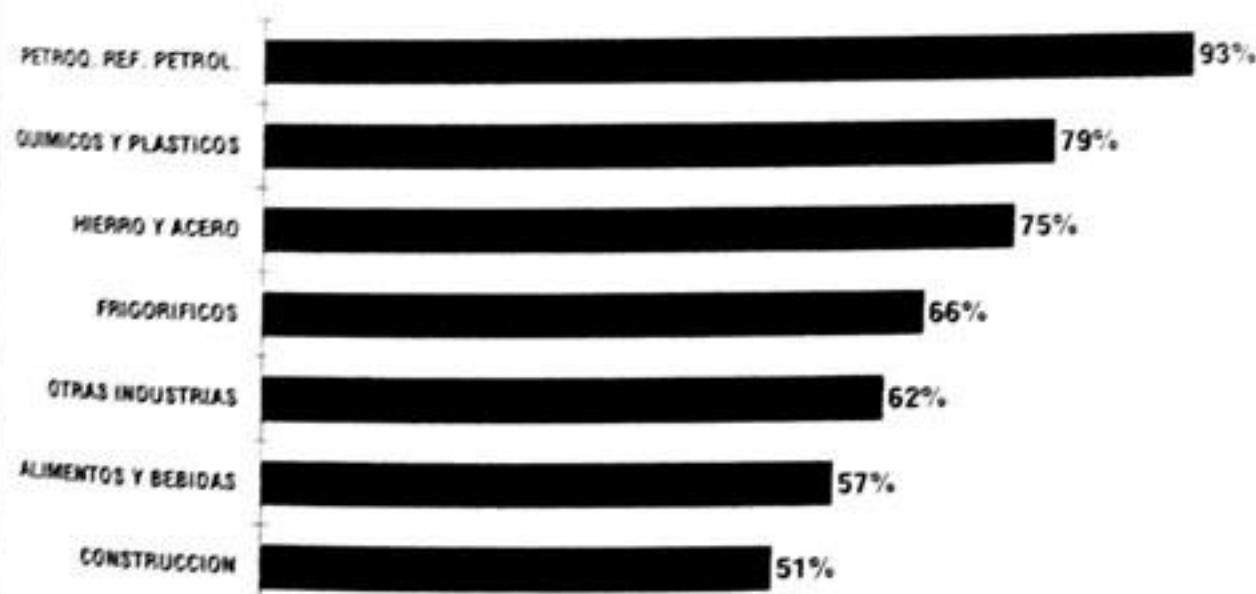
COSTOS FINANCIEROS



PORCENTAJES DE UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA



UTILIZACION DE CAPACIDAD INSTALADA Junio 1996



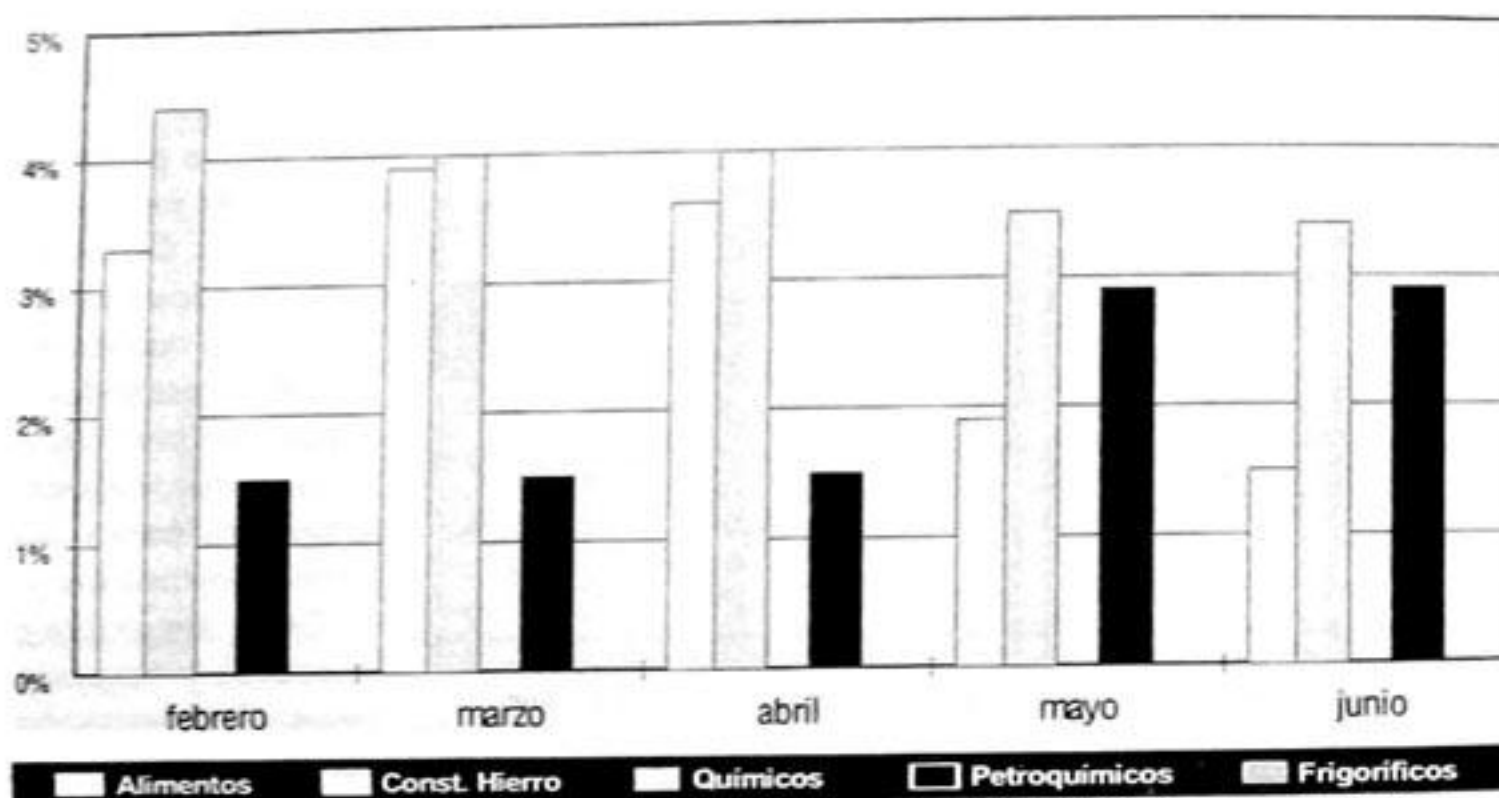
Capacidad instalada

Para el agregado de la industria el porcentaje de utilización de capacidad instalada sufre una pequeña disminución, aunque no resulta demasiado significativa porque pasa del 88% al 87.5% para junio. Por otra parte, las intenciones de los empresarios con respecto a los niveles de producción consiste en mantenerlos.

Tales resultados se encuentran impulsados por el aumento en la capacidad ociosa de los subsectores que no tienen una buena situación general, como Construcción y Frigoríficos.

En el otro extremo, los que incrementan su producción son, Petroquímicas y Refinerías con intenciones de mantener los mismos niveles de capacidad instalada e incluso incrementarlos, y Alimentos y Bebidas. ■

PARTICIPACION DE PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA *

	OCT 95	DIC	FEB 96	ABR	JUN
Alimentos	50%	50%	50%	50%	33%
Const. Hierro	20%	40%	40%	30%	30%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímicos	40%	40%	40%	40%	40%
Frigorífico	0%	20%	0%	0%	0%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones

PORCENTAJE DE MERCADO IMPORTADOR *

	OCT 95	DIC	FEB 96	ABR	JUN
Alimentos	78%	78%	78%	78%	47%
Const. Hierro	26%	44%	44%	35%	39%
Químicos	0%	0%	0%	0%	0%
Petroquímicos	39%	39%	39%	39%	39%
Frigorífico	0%	3%	0%	0%	0%

* Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan.

SECTOR INDUSTRIAL - RESULTADOS DE JUNIO

SITUACION GENERAL	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL *
Alimentos Bebidas y Tabaco	-45	-45	-40	-40	-37	-22	-13	-12	8	8	7	7	-7
Químicos, Plástico y Caucho	-45	3	34	34	39	36	-8	-8	-2	-2	37	37	-2
Construcción	11	11	4	4	25	18	4	11	-10	-10	-9	-9	24
Hierro y Acero	12	23	54	23	34	66	29	29	90	40	66	66	77
Petroquímicas	-15	-15	7	15	7	7	15	15	15	15	29	29	20
Frigoríficos	-69	-69	-42	-42	11	16	-45	-45	-59	-59	-46	-46	-48
Agregado Industria	-33	-17	0	-5	7	12	-10	-9	-1	-4	13	13	-2
*) Expectativas de Julio '96.													
TENDENCIA DE VENTAS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-39	-74	-81	-81	-74	-43	-27	-24	-6	-6	-9	-9	
Químicos, Plástico y Caucho	84	89	-5	-5	67	67	-88	-88	-11	-11	-5	-5	
Construcción	-23	-23	-17	-17	5	-8	12	26	-35	-35	-31	-19	
Hierro y Acero	16	38	69	7	7	69	18	18	80	0	85	22	
Petroquímicas	29	44	0	15	7	7	44	44	15	24	54	54	
Frigoríficos	-81	-81	-84	-84	25	25	-88	-88	-87	-87	-78	-78	
Agregado Industria	8	3	-31	-34	-1	11	-38	-36	-8	-13	-3	-6	
NIVELES DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	32	32	29	29	32	36	29	29	29	-2	32	32	
Químicos, Plástico y Caucho	-94	-94	84	84	-94	-94	-17	-17	73	73	-11	-11	
Construcción	0	0	0	0	11	11	-56	-56	-29	-29	-29	-29	
Hierro y Acero	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	0	0	0	0	
Petroquímicas	22	32	22	22	46	46	10	10	22	22	22	0	
Frigoríficos	-43	-43	-91	-91	-88	-88	-84	-84	-3	-3	0	0	
Agregado Industria	-32	-32	24	19	-33	-32	-15	-15	33	25	7	5	
POLITICA DE STOCKS													
Alimentos Bebidas y Tabaco	-32	-32	-47	-47	-64	-64	-59	-54	-38	-38	-41	-41	
Químicos, Plástico y Caucho	0	0	84	84	84	84	-11	73	0	0	6	6	
Construcción	0	0	0	0	-48	-48	0	0	-48	-48	-29	-29	
Hierro y Acero	26	100	100	100	22	22	100	100	0	0	26	26	
Petroquímicas	-32	-32	-32	-22	-32	-32	-10	-10	-29	-68	-81	-52	
Frigoríficos	0	0	-53	-53	3	3	0	0	3	3	0	0	
Agregado Industria	-19	-11	13	14	6	6	-17	14	-16	-19	-19	-12	
COSTO FINANCIERO													
Alimentos Bebidas y Tabaco	78	78	70	70	57	57	57	57	64	64	64	64	
Químicos, Plástico y Caucho	55	50	52	52	58	58	97	97	58	58	58	58	
Construcción	60	60	60	60	45	45	60	52	53	53	39	39	
Hierro y Acero	-5	-5	-5	-5	-12	-12	50	50	-30	-30	-12	-12	
Petroquímicas	-10	-10	-11	-11	-11	-11	-3	-3	-25	-25	5	5	
Frigoríficos	72	72	67	67	66	71	71	71	55	55	57	57	
Agregado Industria	55	53	49	49	45	46	67	66	47	47	49	49	
UTILIZAC. CAPAC. INSTALADA													
Alimentos Bebidas y Tabaco	63	61	61	60	51	54	59	57	64	60	58	57	
Químicos, Plástico y Caucho	80	78	87	88	90	90	85	85	72	72	79	79	
Construcción	52	52	53	53	53	52	51	49	47	48	51	51	
Hierro y Acero	71	75	70	72	79	76	76	78	67	69	75	75	
Petroquímicas	95	80	93	94	94	93	88	92	94	95	92	93	
Frigoríficos	83	83	75	75	84	84	55	55	57	57	66	66	
Agregado Industria	90	78	88	88	88	88	84	87	88	88	87	88	

RESULTADOS DE JUNIO	SITUACION GENERAL				TENDENCIA DE VENTAS				PERSPECT. CORTO PLAZO				PLANES DE PRODUCCION			
	BUEN	NORM	MALA	SALD	ALENTA	NORMA	DESALE	SALDO	BUENA	NORMA	MALA	SALDO	AUMEN	NO VAR	DISMIN	SALDO
Alim., Bebidas y Tabacos	15	76	9	7	0	91	9	-9	17	59	24	-7	0	100	0	0
Químicos, Plást. y Caucho	48	42	11	37	6	83	11	-5	3	92	5	-2	94	6	0	94
Construcción	19	53	28	-9	26	31	44	-19	33	59	8	24	54	46	0	54
Hierro y Acero	73	19	8	66	22	78	0	22	84	8	8	77	90	11	0	90
Otras Industrias	0	70	30	-30	70	0	30	40	0	70	30	-30	58	42	0	58
Petroquímicas	29	71	0	29	54	46	0	54	20	81	0	20	15	85	0	15
Frigoríficos	0	54	46	-46	0	22	78	-78	0	52	48	-48	0	100	0	0

Sector Comercial Mayorista

- Se observa una caída en el saldo de respuesta de ventas y situación general del sector, con lo que se detiene la recuperación registrada en el bimestre anterior.
- La evolución de las ventas afecta desfavorablemente la situación general de las empresas.
- Los empresarios no esperan cambios significativos para los próximos meses.

Situación general

Los resultados obtenidos durante el relevamiento correspondiente a mayo y junio indican que se detiene la tendencia alcista del indicador de situación general.

En el IAE anterior, se observó que en marzo - abril se confirmaba la recuperación registrada en los dos primeros meses del año que indicaban una mejoría en los saldos de respuesta del sector mayorista.

En esta oportunidad, se verifica una caída en el mismo que comienza en el mes de mayo y permanece durante junio. Sin embargo, vale aclarar que el nivel de dicho mes continúa siendo levemente superior al de enero de este año, es decir que es necesario observar la evolución futura de los indicadores

para determinar si la interrupción en la recuperación permanecerá. Al respecto, si se pone atención en las expectativas de los empresarios no se esperan grandes modificaciones en la situación general para los próximos períodos.

El subsector con saldo más favorable en junio es Productos para Kioscos, que asciende desde el cuarto lugar, seguido de Alimentos. Los últimos puestos siguen ocupados por Maquinarias y Aparatos y Productos Primarios.

La situación general de las empresas mayoristas se ve afectada por la evolución de las ventas.

Es allí donde se manifiesta la mayor caída con un saldo que nuevamente toma valores negativos, aunque dentro de la normalidad con una impor-

tante porción del sector que evalúa la tendencia de ventas como desalentadora, principalmente durante el mes de junio.

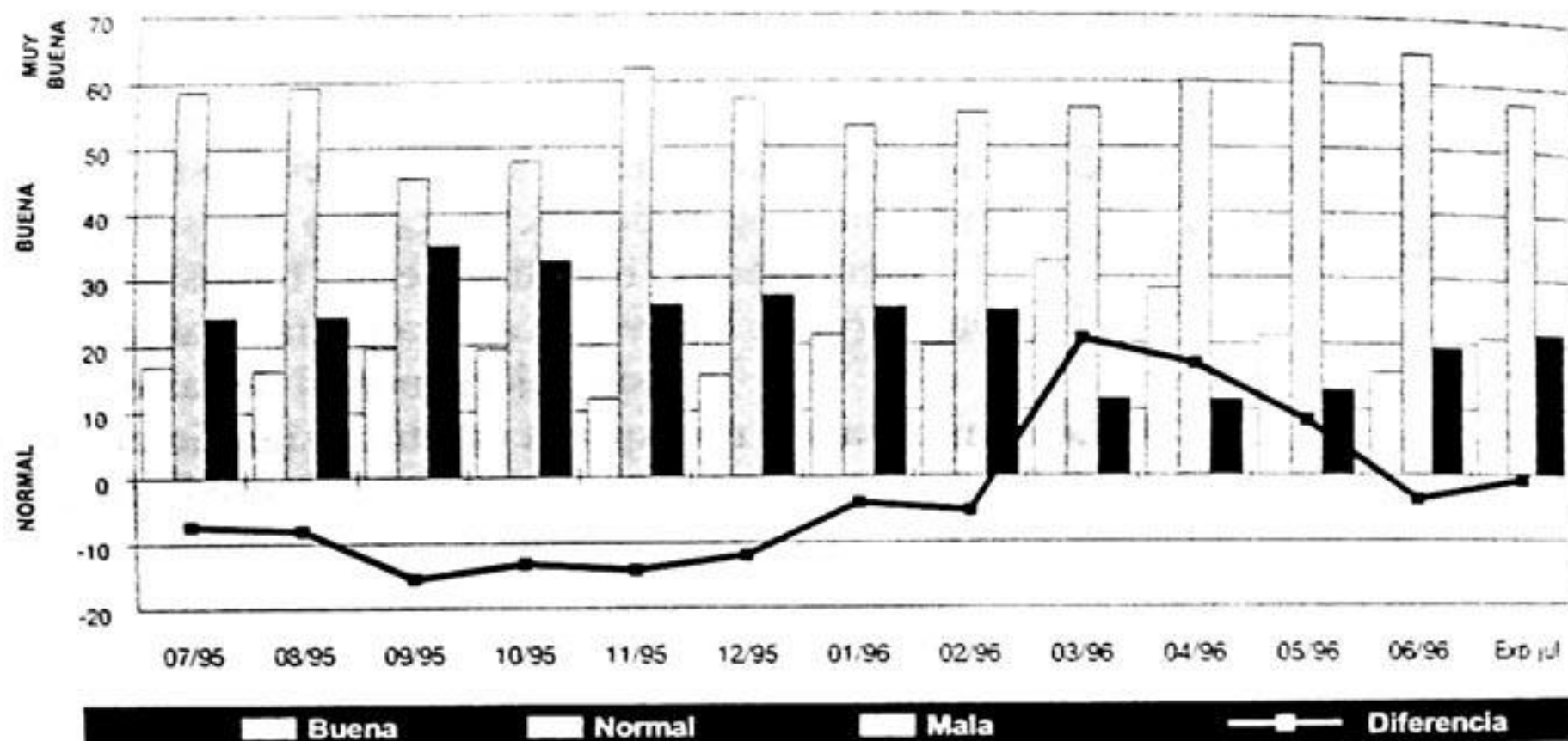
Los empresarios continúan con su

Los niveles de stock permanecen bajos.

política de mantener invariables los niveles de existencias, mientras que los stocks son calificados como insuficientes.

Los costos financieros son informados elevados a pesar de registrarse

SITUACION GENERAL



RANGO: +100 a +60. Muy Buena +60 a +20 Buena +20 a -20 Normal -20 a -60 Regular -60 a -100 Mala

una pequeña disminución en el indicador durante los meses de mayo y junio para el agregado del sector.

Productos para Kioscos registra un incremento en la porción de empresas que informan una situación nor-

mal, con un saldo levemente negativo consistente con sus resultados de situación general.

Tendencia de ventas

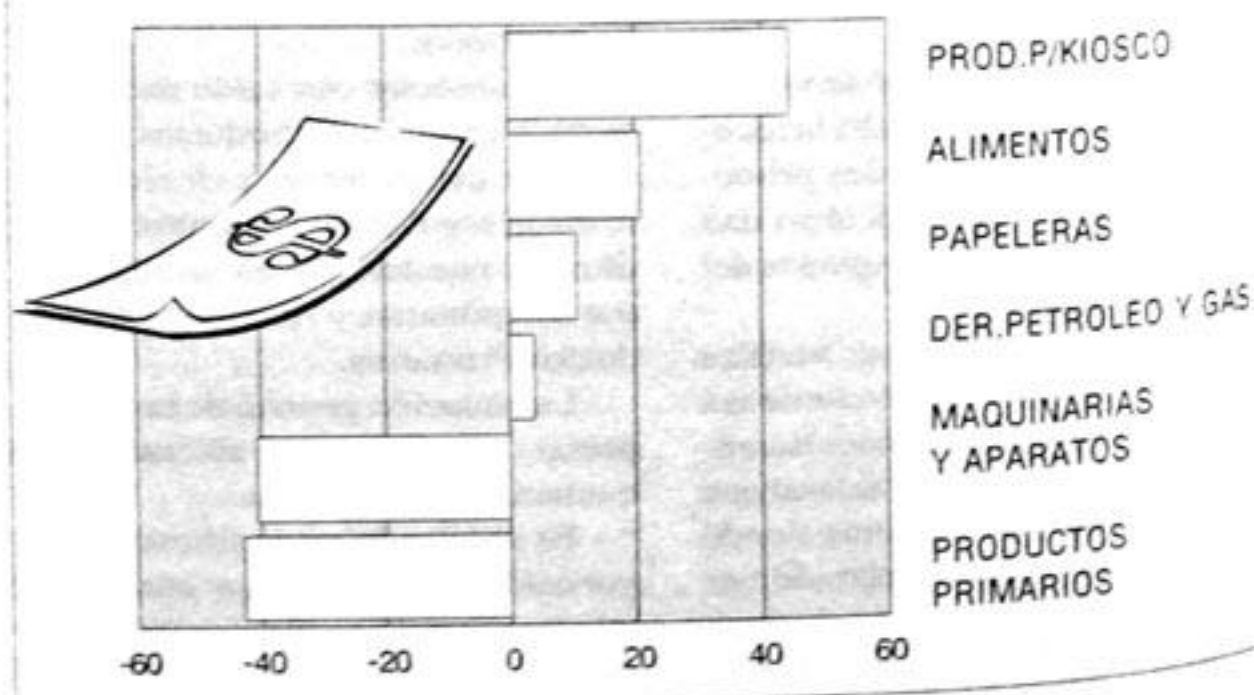
El indicador de tendencia de ventas del agregado del comercio mayorista registra una caída en relación a los valores obtenidos en el bimestre anterior.

La recuperación observada durante marzo y abril no permanece en esta oportunidad, lo cual se refleja también en el resultado de ventas.

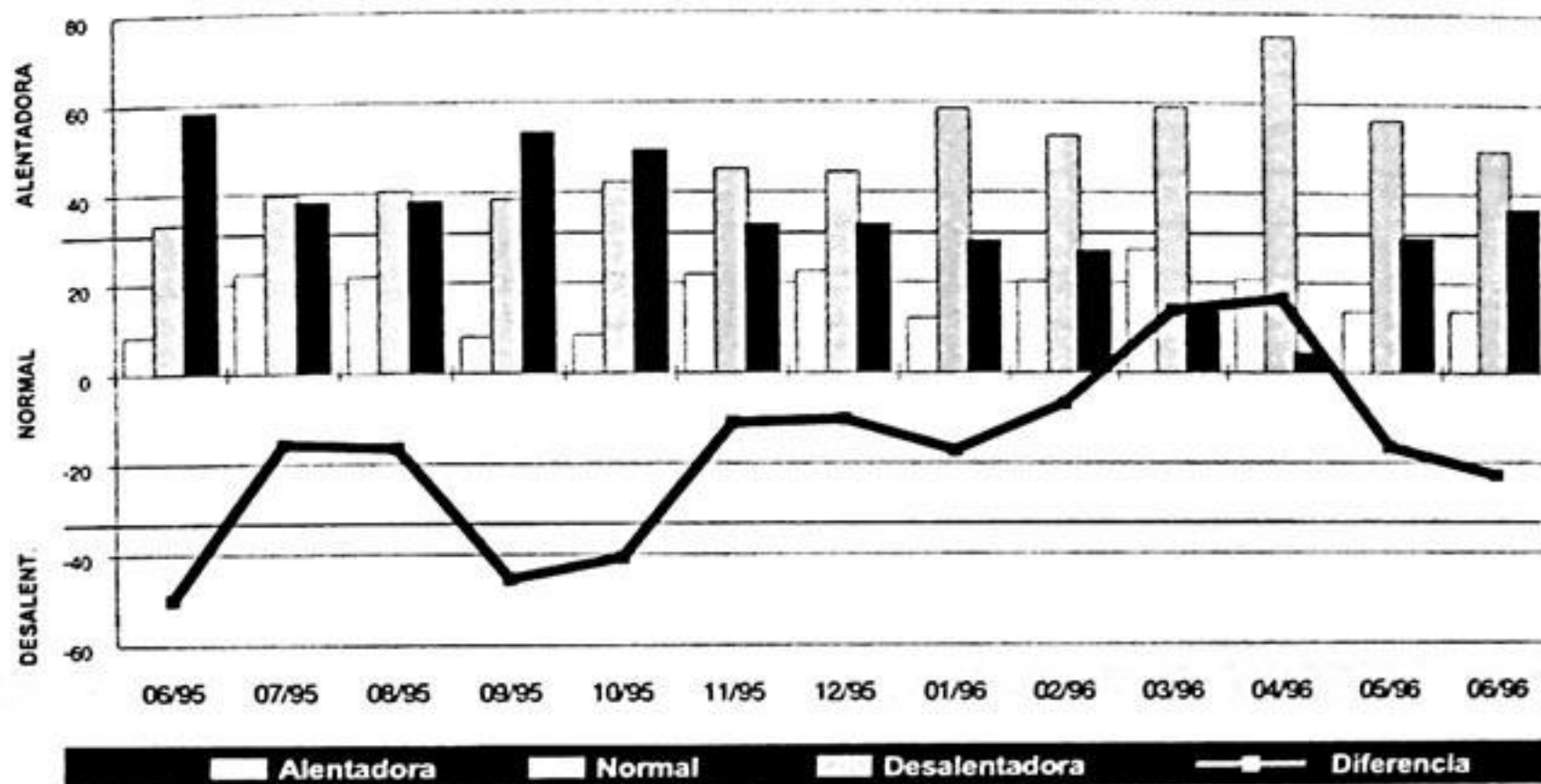
Cuando se realiza el análisis por rubros, surgen las diferencias en la situación particular de cada uno de ellos.

El que sufre una retracción en las ventas más significativa es Productos Primarios que desciende hasta el último lugar del ranking con la totalidad de los empresarios del sector que informan demanda desalentadora.

RANKING DE SITUACION GENERAL EN JUNIO



TENDENCIA DE LAS VENTAS



Alimentos mantiene su tendencia estable con valores positivos, mientras que Derivados del Petróleo y Gas registra una leve mejoría con respecto al bimestre anterior, los que ocupan el primer y segundo lugar en las posiciones respectivamente.

Papeleras atraviesa una situación estable con la totalidad del subsector registrando ventas dentro de la normalidad.

Stocks

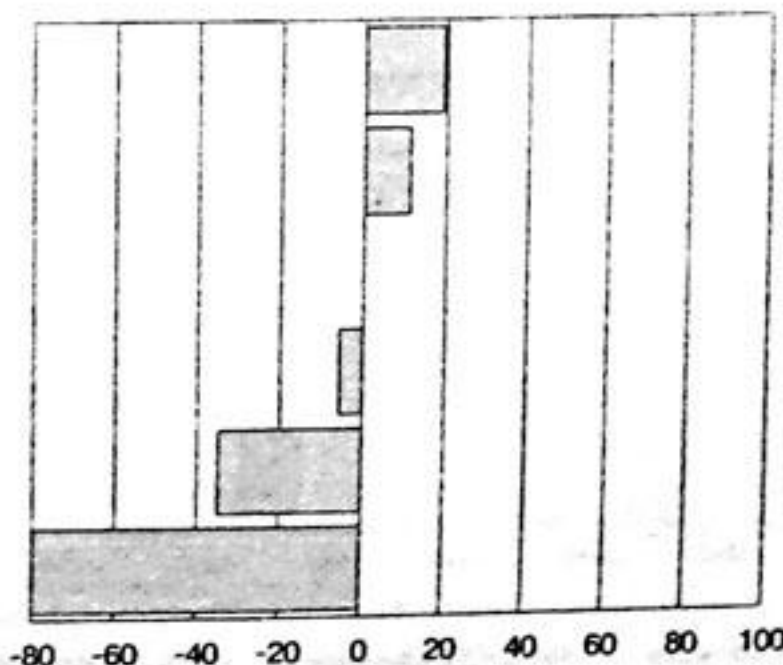
Los niveles de existencias para el comercio mayorista agregado, continúan siendo bajos mientras que la política consiste en mantenerlos invariables. Sin embargo aquellos sectores con tendencia de ventas relativamente estables, los consideran normales.

Se registra una disminución en el porcentaje de mercado que trabaja con productos importados dentro de sus

existencias, con un valor para el agregado del 48% conformado por alrededor del 45% de las empresas del sec-

tor. Al igual que en oportunidades anteriores, los rubros con mayor proporción de empresas que mantienen

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN JUNIO



ALIMENTOS

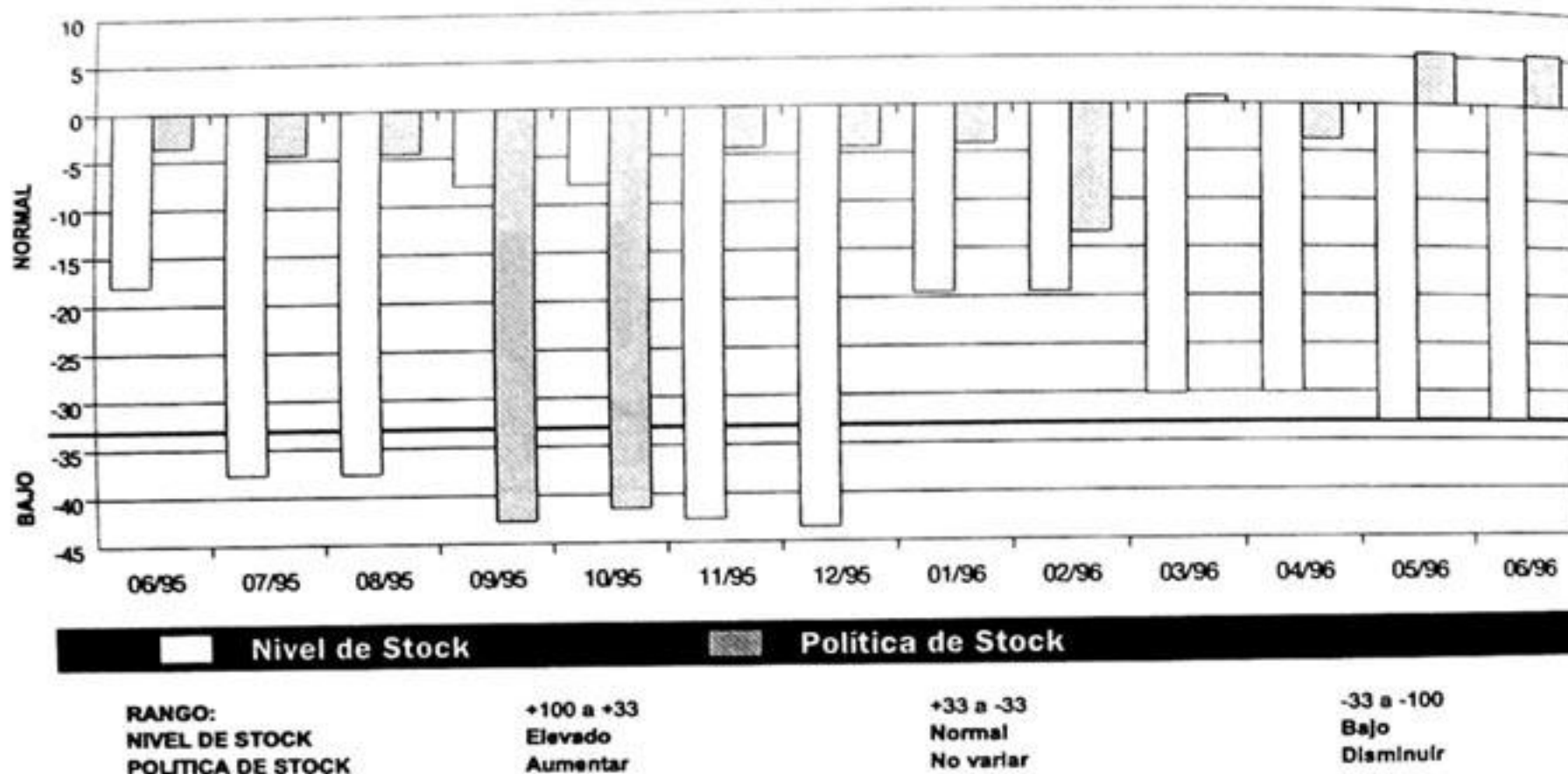
DER. PETROLEO Y GAS

PAPELERAS

PROD. P/KIOSCO

MAQUINARIAS
Y APARATOSPRODUCTOS
PRIMARIOS

NIVEL Y POLITICA DE STOCK



productos importados son Papeleras y Maquinarias.

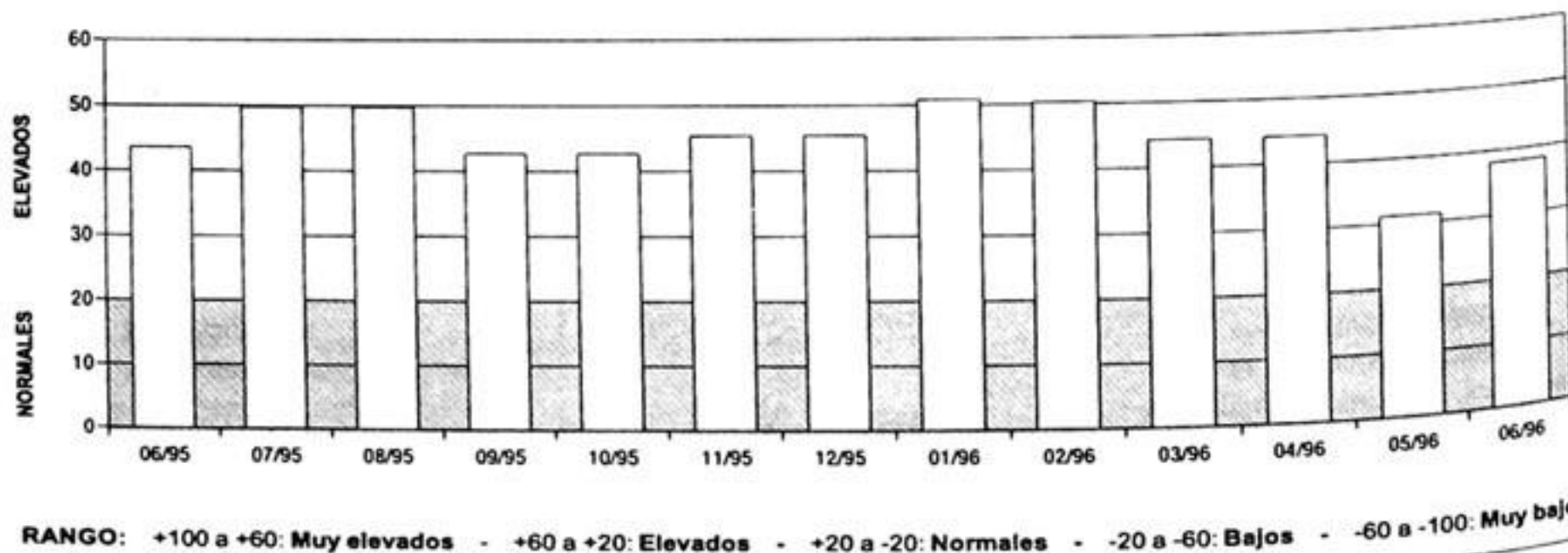
La proporción de tales productos en el stock total se mantiene constante en relación al bimestre anterior.

Personal de ventas

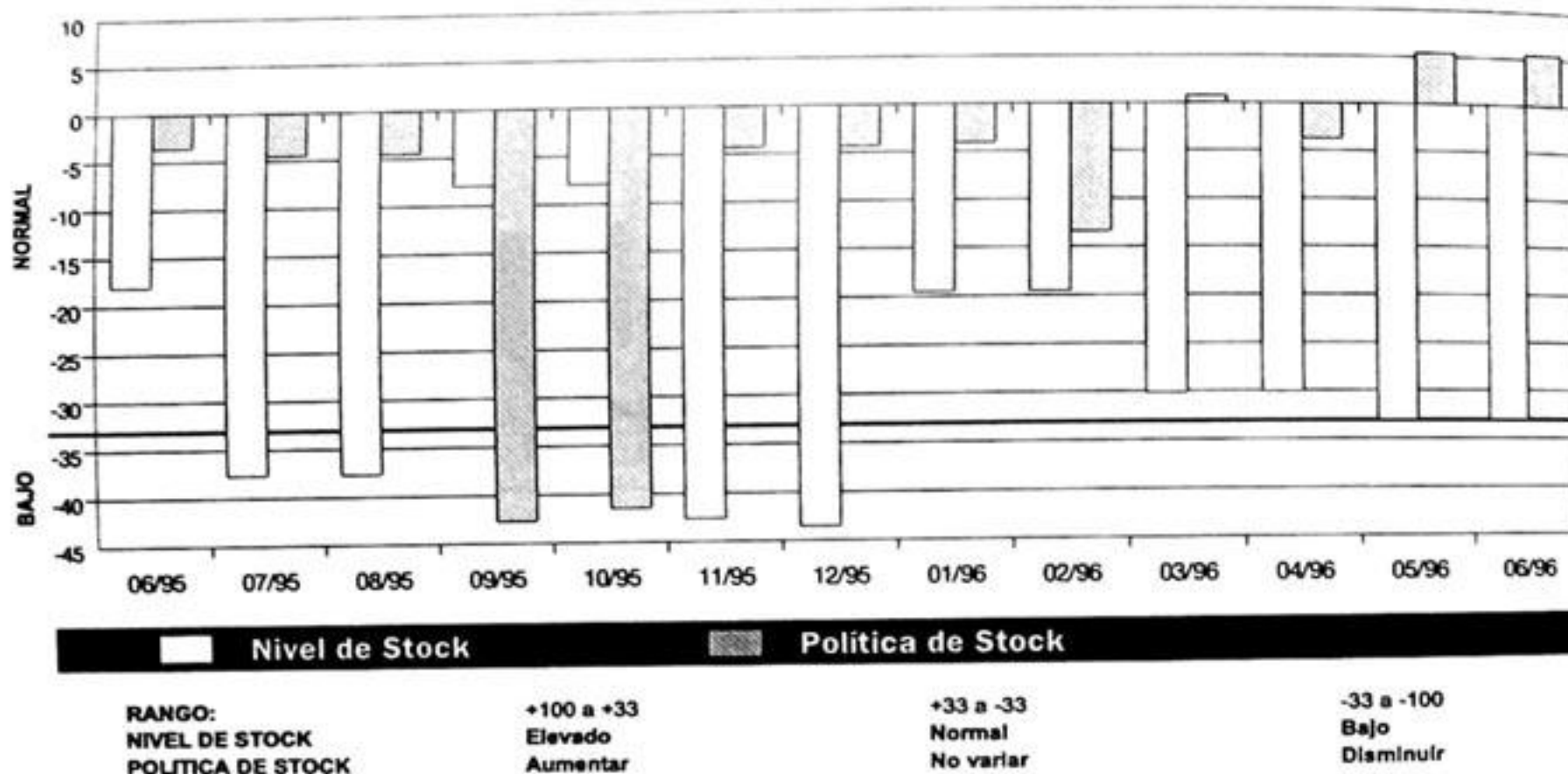
El personal destinado a ventas continúa siendo suficiente según los requerimientos de los empresarios del

sector. La evolución de la tendencia de ventas no crea la necesidad de emplear más personas o reasignar a la tarea de ventas desde otro sector de la empresa. ■

COSTOS FINANCIEROS



NIVEL Y POLITICA DE STOCK



productos importados son Papeleras y Maquinarias.

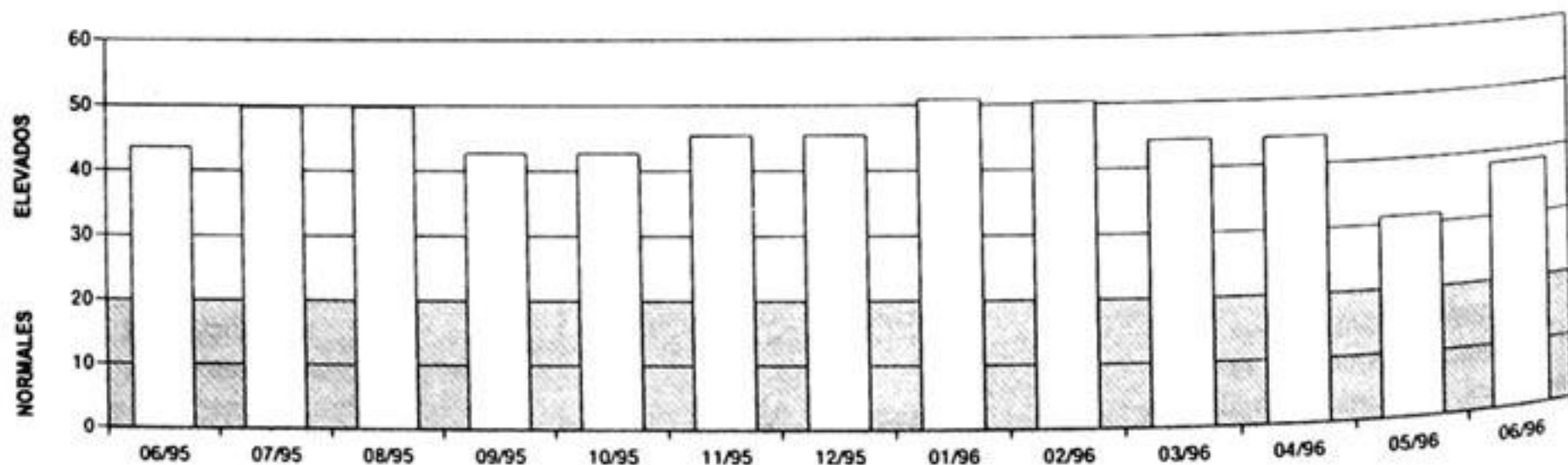
La proporción de tales productos en el stock total se mantiene constante en relación al bimestre anterior.

Personal de ventas

El personal destinado a ventas continúa siendo suficiente según los requerimientos de los empresarios del

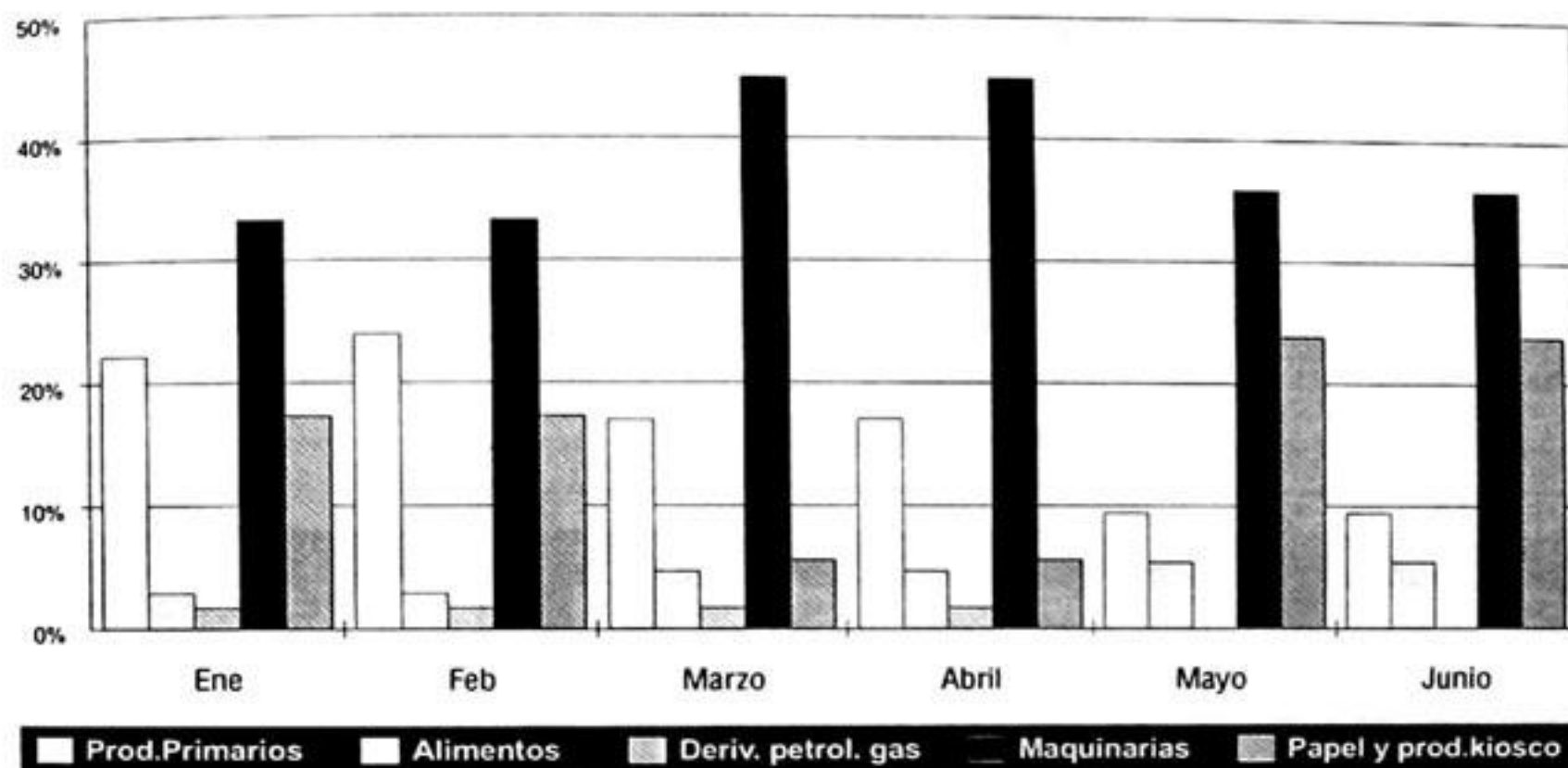
sector. La evolución de la tendencia de ventas no crea la necesidad de emplear más personas o reasignar a la tarea de ventas desde otro sector de la empresa. ■

COSTOS FINANCIEROS



RANGO: +100 a +60: Muy elevados - +60 a +20: Elevados - +20 a -20: Normales - -20 a -60: Bajos - -60 a -100: Muy bajos

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL

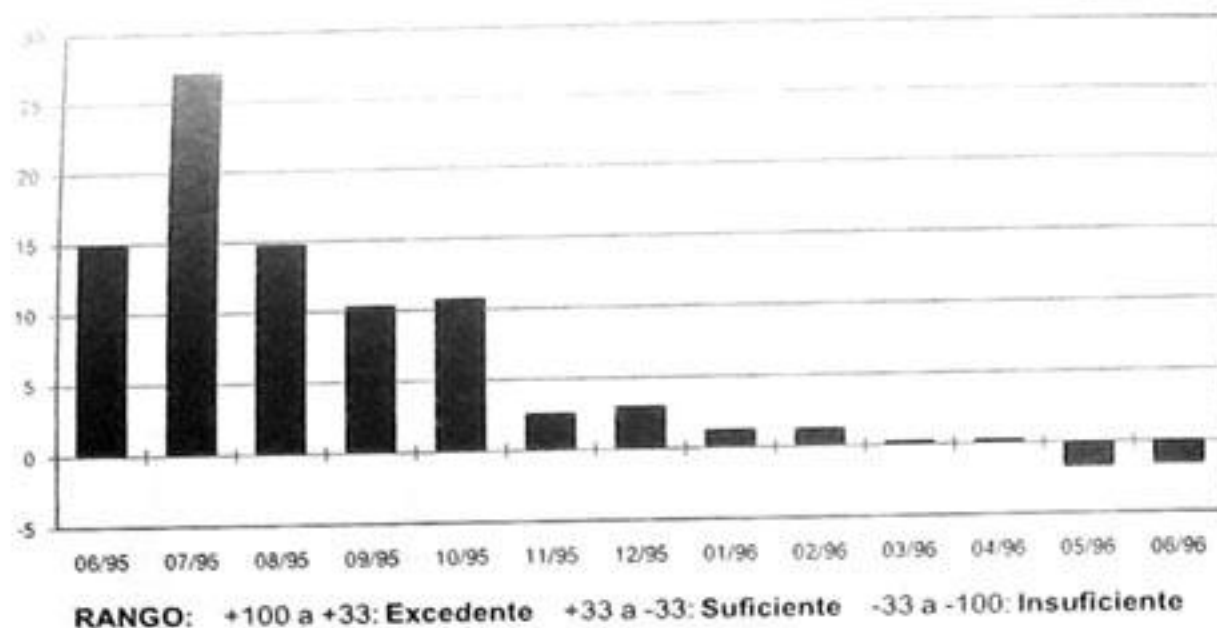


PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

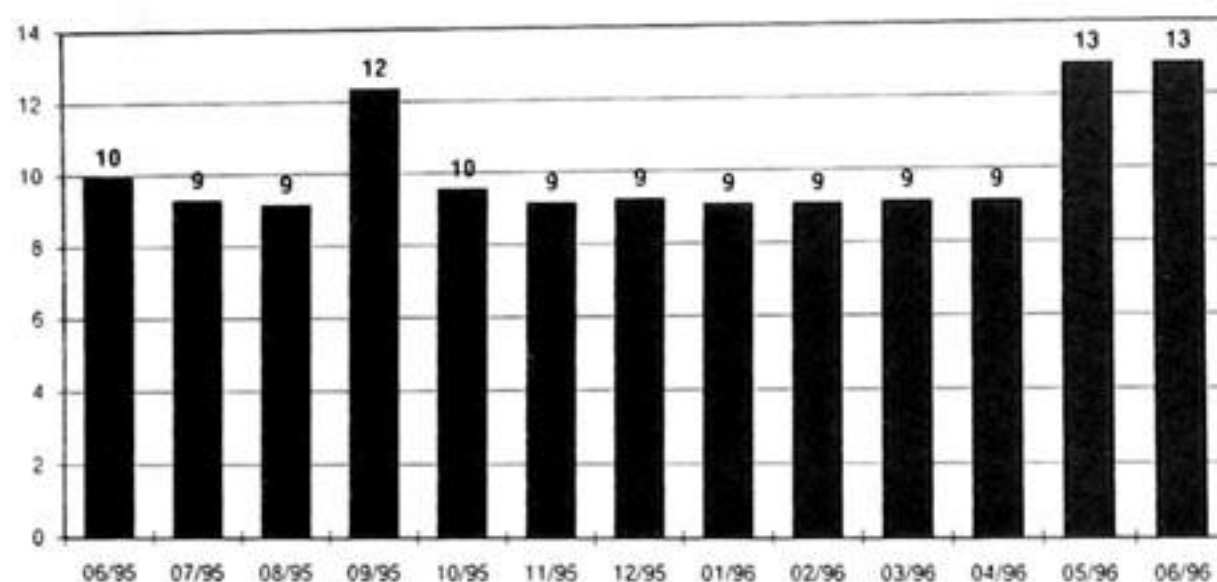
	% EMPRESAS *	% MERCADO **
Productos Primarios	25%	19%
Alimentos	46%	44%
Der. Petróleo-Gas	0%	0%
Maquinarias y aparatos	75%	83%
Papel y Prod. Kiosco	83%	98%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

** Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan.



**PERSONAL
DE VENTAS
EN RELACION
A VENTAS**



**PROMEDIO
DE PERSONAL
ASIGNADO
A VENTAS**

SECTOR COMERCIAL MAYORISTA - RESULTADOS DE JUNIO

RESULTADOS DE JUNIO	SITUAC. GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUEN	NOR	MALA	SALDO	ALENT	NORM	DESA	SALDO	BUENA	NORM	MALA	SALDO	ELEVA	NORM	BAJO	SALDO
Productos Primarios	0	57	43	-43	0	0	100	-100	0	44	56	-56	0	25	75	-75
Alimentos y Bebidas	29	64	8	21	26	68	6	19	31	63	7	24	11	77	12	-1
Prod.Qcos. y deriv. Petróleo	8	89	4	4	19	74	7	11	11	86	4	7	0	77	23	-23
Maquinarias y Aparatos	9	41	50	-41	18	29	53	-35	0	71	29	-29	0	63	37	-37
Papeleras	11	89	0	11	0	100	0	0	50	50	0	50	21	0	79	-57
Prod. p/kiosco y golosinas	47	50	3	44	0	94	6	-6	53	44	3	50	0	100	0	0

SITUACION GENERAL	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	-20	-20	-78	-78	-69	-69	-53	-53	-16	-16	-16	-43	-56
Alimentos y Bebidas	-1	-1	8	12	5	10	32	28	52	43	31	21	24
Deriv Petróleo-Gas	-5	-5	-17	-14	14	16	-6	2	10	13	-11	4	7
Maquinarias y Aparatos	-38	-48	-54	-50	-36	-41	-36	-40	-35	-35	-31	-41	-29
Papeleras	6	6	78	78	50	50	3	3	34	34	11	11	50
Prod p/ Kiosco y Golosinas	44	44	6	0	3	3	6	6	3	3	44	44	50
Agregado Comercio Mayorista	-7	-8	-16	-13	-14	-12	-4	-5	21	17	8	-4	-1
(*) Expectativas de Julio '96.													
TENDENCIA DE VENTAS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	-33	-33	-100	-100	-81	-81	-56	-56	-30	0	-75	-100	
Alimentos y Bebidas	-3	-3	-26	-17	13	15	13	15	41	26	19	19	
Deriv Petróleo-Gas	-39	-39	-35	-35	-1	-1	-25	3	-12	-12	-4	11	
Maquinarias y Aparatos	-62	-71	-60	-49	-63	-63	-55	-55	-45	-45	-35	-35	
Papeleras	0	0	6	6	100	100	0	69	69	69	0	0	
Prod p/ Kiosco y Golosinas	83	83	83	83	-6	0	-71	-66	12	12	-6	-6	
Agregado Comercio Mayorista	-16	-17	-45	-41	-11	-10	-17	-7	14	16	-17	-23	
NIVELES DE STOCKS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	-41	-41	-24	-24	-50	-50	-75	-75	-75	-75	-75	-75	
Alimentos y Bebidas	-27	-27	-1	-1	-32	-32	-4	-4	-7	-7	-1	-1	
Deriv Petróleo-Gas	-37	-37	-4	-4	-15	-15	-21	-21	-42	-48	-23	-23	
Maquinarias y Aparatos	-52	-52	-38	-38	-38	-54	-63	-63	-54	-46	-37	-37	
Papeleras	-69	-69	19	19	-100	-100	87	87	0	0	-57	-57	
Prod p/ Kiosco y Golosinas	-6	-6	-6	-6	77	77	-6	-6	77	77	0	0	
Agregado Comercio Mayorista	-38	-38	-8	-8	-43	-44	-20	-20	-30	-30	-33	-33	
POLITICA DE STOCKS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	-34	-34	-100	-100	-25	-25	0	0	0	0	0	0	
Alimentos y Bebidas	21	21	-26	-26	33	33	0	0	6	-2	19	19	
Deriv Petróleo-Gas	-20	-20	-19	-15	0	0	0	-5	-6	-6	0	0	
Maquinarias y Aparatos	0	0	-20	-3	-18	-18	-27	-27	0	17	-18	-18	
Papeleras	-19	-19	0	0	13	13	-19	-87	0	0	-21	-21	
Prod p/ Kiosco y Golosinas	0	0	83	83	-83	-83	0	0	-83	-83	0	0	
Agregado Comercio Mayorista	-5	-5	-43	-42	-4	-4	-4	-13	1	-4	5	6	
COSTO FINANCIERO	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	72	72	76	76	76	76	63	63	29	29	10	32	
Alimentos y Bebidas	49	49	44	44	33	33	38	38	44	44	27	27	
Deriv Petróleo-Gas	53	53	75	75	46	46	59	59	77	77	83	83	
Maquinarias y Aparatos	69	69	72	72	68	68	82	72	74	74	79	80	
Papeleras	-19	-19	-79	-79	9	9	50	50	50	50	50	50	
Prod p/ Kiosco y Golosinas	50	50	6	6	6	6	50	50	50	50	47	53	
Agregado Comercio Mayorista	50	50	43	43	45	45	51	50	44	44	31	38	
PERSONAL DE VENTAS	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL *
Productos Primarios	41	0	19	19	0	0	0	0	0	0	-25	-25	
Alimentos y Bebidas	6	6	1	1	4	4	-1	-1	1	1	5	5	
Deriv Petróleo-Gas	29	29	20	20	-33	-33	-16	-16	0	0	27	29	
Maquinarias y Aparatos	45	45	56	63	56	64	46	46	1	1	38	38	
Papeleras	69	69	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Prod p/ Kiosco y Golosinas	-12	-12	-12	-12	-12	-12	0	0	-12	-12	-12	-12	
Agregado Comercio Mayorista	27	15	10	11	3	3	1	1	0	0	-2	-2	

Sector Comercial Minorista

- Se detiene la recuperación en el saldo de situación general iniciada a principios de este año.
- Para poder hablar de una reactivación sostenida resta lograr un ritmo tonificado de las ventas y superar ciertas problemas concretos que aquejan al sector.
- Los niveles de stocks, si bien se encuentran dentro del rango de la normalidad, presentan un sesgo hacia la insuficiencia.

Situación general

El pasado bimestre, el comercio minorista local había experimentado una mejoría en su situación general como consecuencia de una reactivación de la demanda, propia de la finalización del receso estival. Mayo y junio, por su parte, reflejan el pasaje del sector desde una posición buena a otra que podría caracterizarse como normal. Este comportamiento constituye una primera respuesta al cuestionamiento que había surgido en los meses anteriores luego de la mejora de los indicadores vinculados al sector. En esa oportunidad se había planteado el interrogante acerca de si los resultados constituirían claros signos de reactivación e indicios de sustentabilidad de una tendencia positiva. Al respecto

puede afirmarse que, a pesar de contar con valores significativamente mayores a los correspondientes de 1995 y de permanecer dentro de los parámetros de la normalidad, teniendo en cuenta los aspectos estacionales, el proceso no se presenta en forma continua y armonizada. Para poder hablar de una reactivación sostenida resta lograr un ritmo tonificado de las ventas y superar ciertas problemas concretos que aquejan al sector.

Los empresarios minoristas exponen una gran preocupación con respecto a las dificultades que se presentan con los cobros. Las demoras en las cobranzas hacen que se generen discontinuidades en las cadenas de pagos y que no puedan organi-

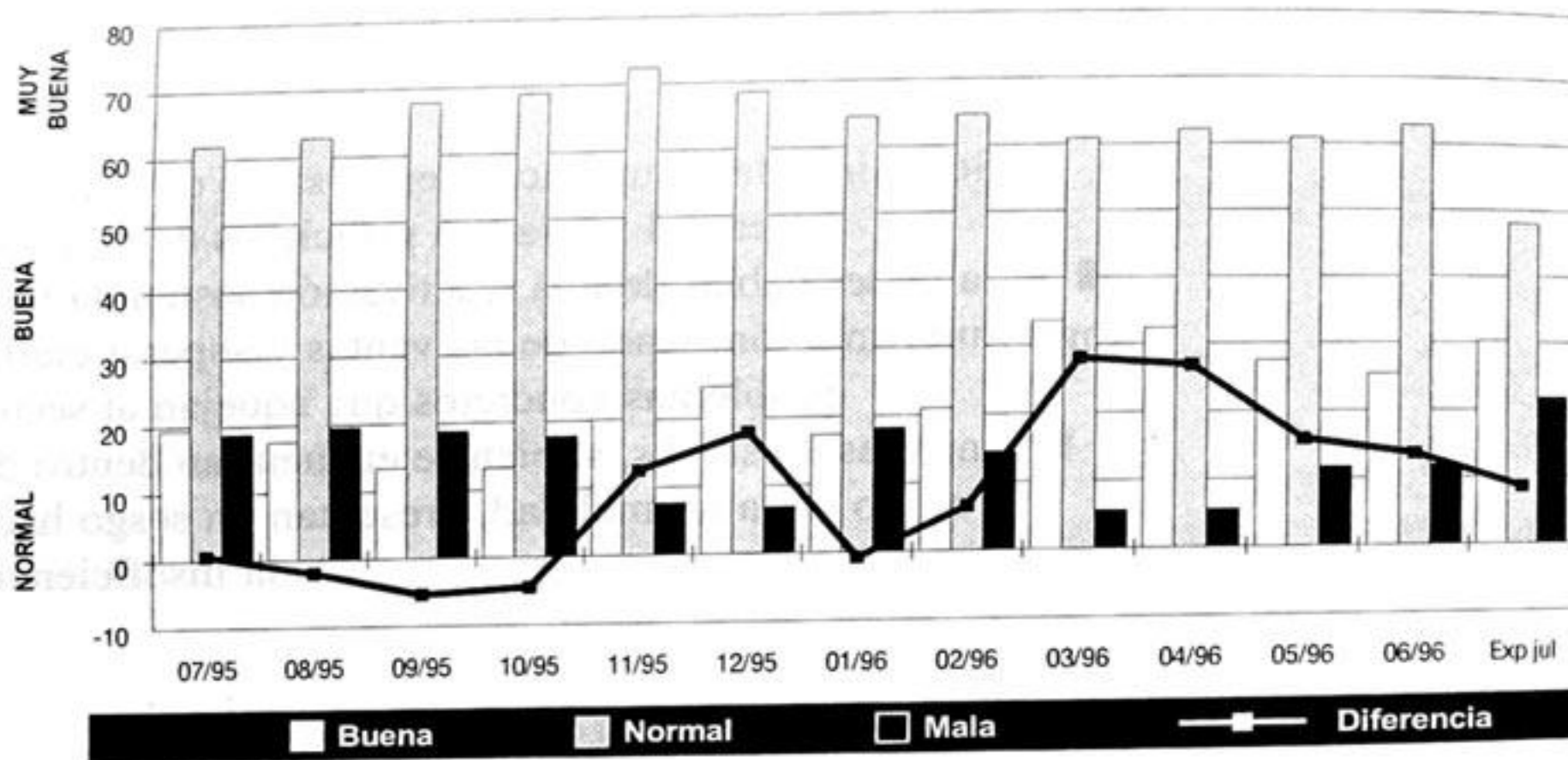
zarse adecuadamente los cronogramas correspondientes a la operatoria comercial. Este factor constituye uno de los elementos que introduce mayor grado de incertidumbre en las expec-

Los costos financieros permanecen elevados en este bimestre.

tativas empresariales. Este problema se agudiza particularmente en el rubro Farmacias, debido a los retrasos en los pagos por parte de las obras sociales.

Estas circunstancias han contribuido al creciente endeudamiento banca-

SITUACION GENERAL



RANGO: +100 a +60: Muy Buena - +60 a +20: Buena - +20 a -20: Normal - -20 a -60: Regular - -60 a -100: Mala

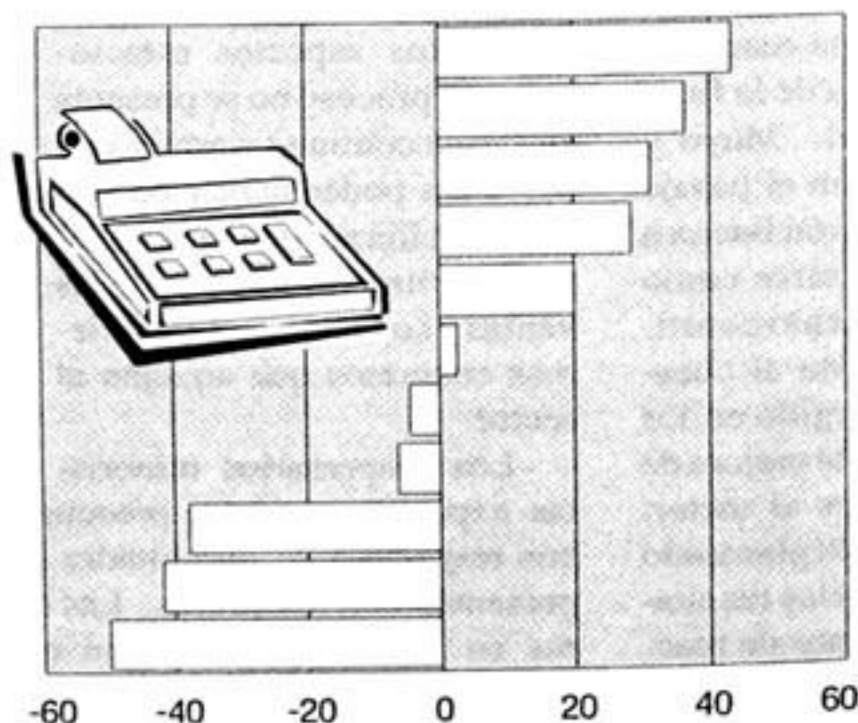
rio de corto plazo, cuyas elevadas tasas de interés dificultan aún más el desenvolvimiento de las empresas del sector.

Dentro del agregado minorista de situación general, los rubros mejor posicionados para el bimestre mayo-junio fueron Artículos para el Hogar, favorecido por la relativa expansión del crédito que hace posible la adquisición de tales artículos, Alimentos y Bebidas y Materiales para la Construcción, situación idéntica al bimestre anterior excepto por el rubro Papelería y Librería que en esa ocasión se encontraba en el primer lugar.

Contrariamente, las últimas posiciones del ranking se vieron ocupadas por Farmacias, Artículos y Repuestos Electrónicos y Rodados respectivamente.

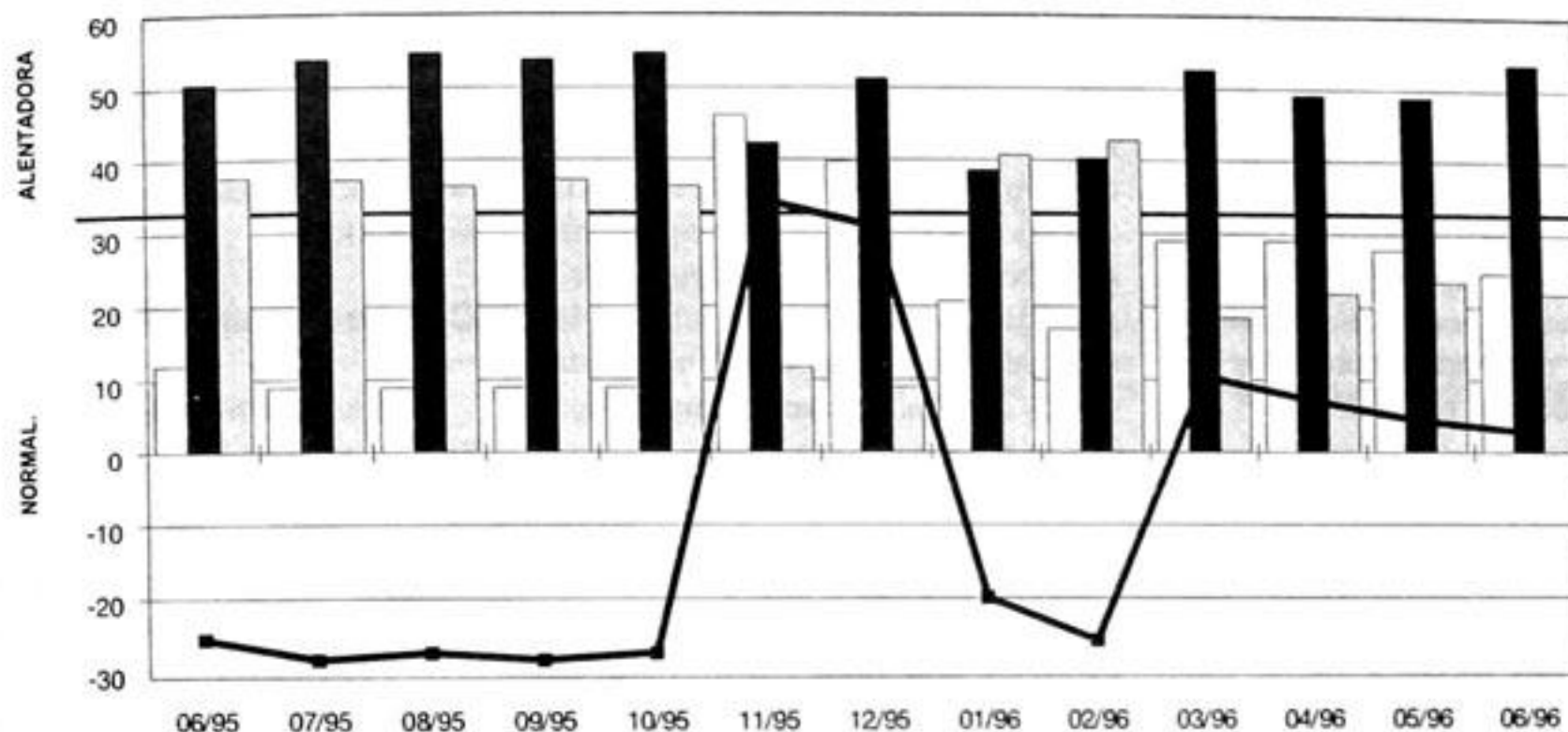
Las expectativas de los empresarios del sector pueden definirse como normales en la medida en que no indi-

RANKING DE SITUACION GENERAL EN JUNIO



ART.P/HOGAR
ALIMENTOS Y BEBIDAS
MAT.CONSTRUCCION
INDUMENTARIA
CAMARAS Y CUBIERTAS
PAP. Y LIBRERIA
VEHICULOS
REPUESTOS
FARMACIAS
ART.REP.ELECTR.
RODADOS

TENDENCIA DE LAS VENTAS



Alentadora
 Normal
 Desalentadora
 Diferencia

RANGO: +100 a +33: Ritmo Alentador +33 a -33: Ritmo Normal -33 a -100: Ritmo Desalentador

can la percepción de cambios sustanciales en las condiciones generales para los próximos meses.

Los niveles de stocks, si bien se encuentran dentro del rango de la normalidad, presentan un sesgo hacia la insuficiencia.

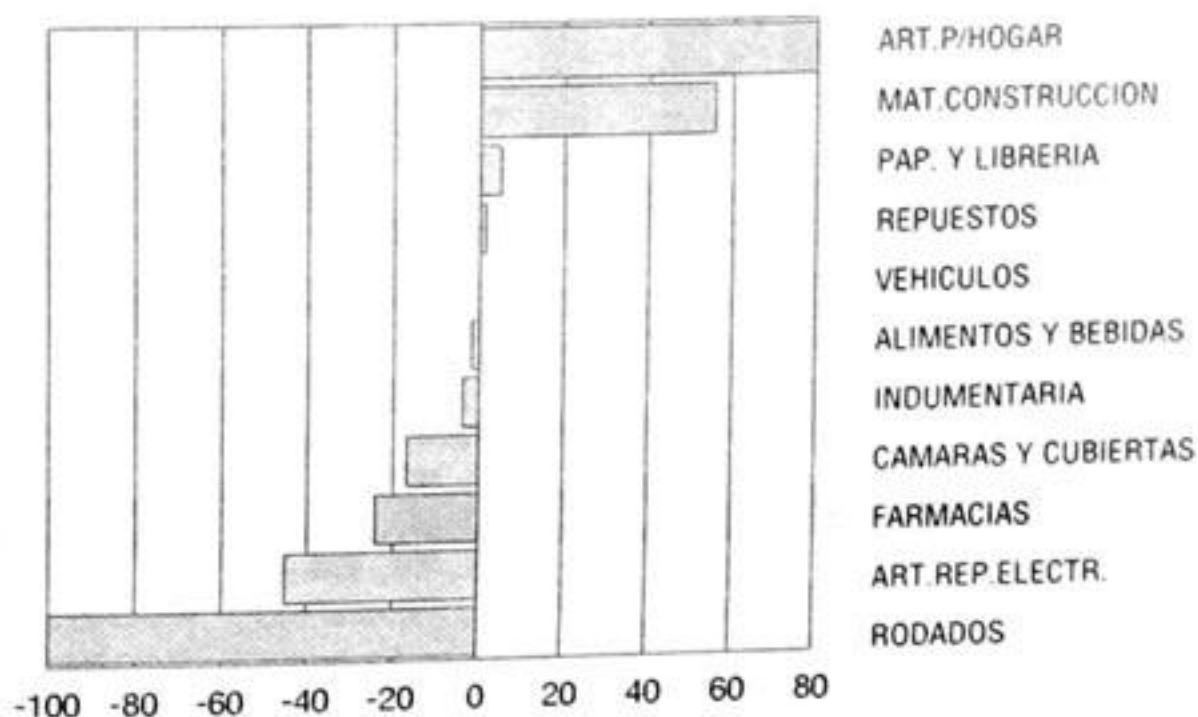
Los costos financieros continúan siendo elevados y constituyen el principal obstáculo para el desenvolvimiento ágil del sector comercial.

Tendencia de las ventas

La tendencia de las ventas continúa evidenciando la consecución de un ritmo normal aunque con una leve desmejoría con respecto al bimestre anterior.

Sin embargo, dentro del agregado existen rubros que presentan una situación claramente desfavorable con respecto a la tendencia de las ventas. Es el caso de Rodados, Artículos y

RANKING DE TENDENCIA DE VENTAS EN JUNIO



Repuestos Electrónicos y Farmacias, rubros que ocupan los últimos lugares en el ranking correspondiente. Este posicionamiento es muy similar al registrado en los meses precedentes. El mayor cambio es introducido por Rodados que cae del sexto al último lugar y por Vehículos, que asciende de dicha posición al quinto puesto.

Los subsectores con mejor desempeño en materia de ventas han sido Artículos para el Hogar, Materiales de Construcción y Papelería y Librería respectivamente, hecho que se condice con los resultados obtenidos en cuanto a situación general.

Stocks

Los niveles de existencias se ubican en niveles normales aunque experimentaron una pequeña merma con respecto a los meses anteriores.

La política empresarial con respecto a la tenencia de inventarios con-

tinúa siendo conservadora y presenta una cierta tendencia hacia la baja. El objetivo principal de esta política, tal como se ha mencionado en anteriores oportunidades, es proceder en forma cauta debido a dos factores básicos: la incertidumbre con respecto al desenvolvimiento de las condiciones del sector y la minimización de costos financieros asociados al mantenimiento de importantes volúmenes de existencias. Es así como los empresarios prefieren hacer ajustes pequeños y graduales a medida que surgen las necesidades, en lugar de acumular stocks que les generen compromisos que se tornen insoslayables.

En relación a la participación de mercadería importada dentro de los inventarios de las empresas comerciales minoristas, se ha percibido un leve aumento con respecto al bimestre marzo-abril pasándose de un 23 a un 25.6%.

Del total de empresas que confor-

man el sector minorista, un 73.5% opera con artículos importados, cifra que representa un 77% del mercado aproximadamente.

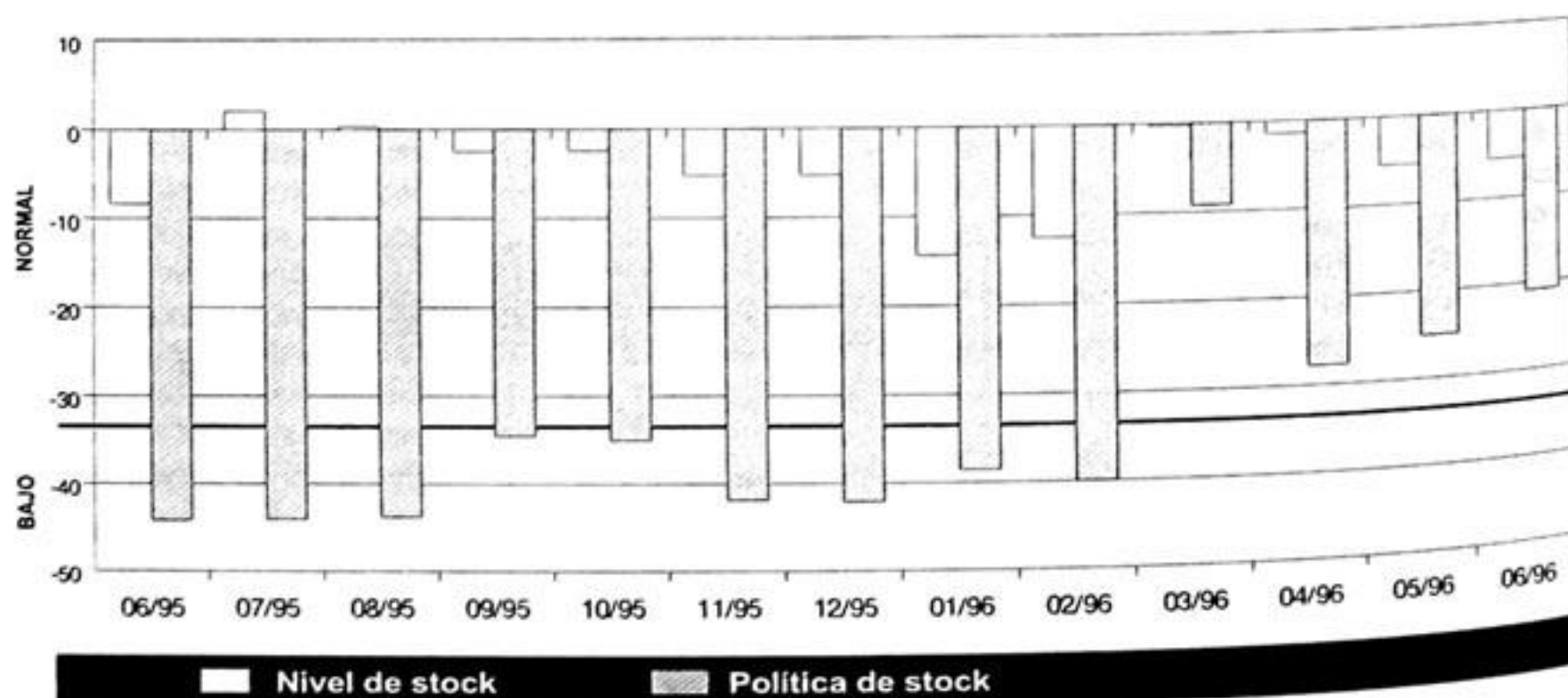
En el 77% de los casos la importación es llevada a cabo a través de operadores de la ciudad de Buenos Aires y en el 23% restante se efectúa a partir de compras al país de origen. Las operaciones a través de importadores locales continúan ausentes en el ámbito local.

Costos financieros

Nuevamente se registró un pequeño aumento en los costos financieros para los meses de mayo y junio en el comercio minorista.

Este nuevo incremento responde, entre otros factores, a la significativa reducción de bonificaciones y descuentos otorgados por parte de las fábricas y de los comercios mayoristas a las empresas minoristas y tam-

NIVEL Y POLITICA DE STOCK



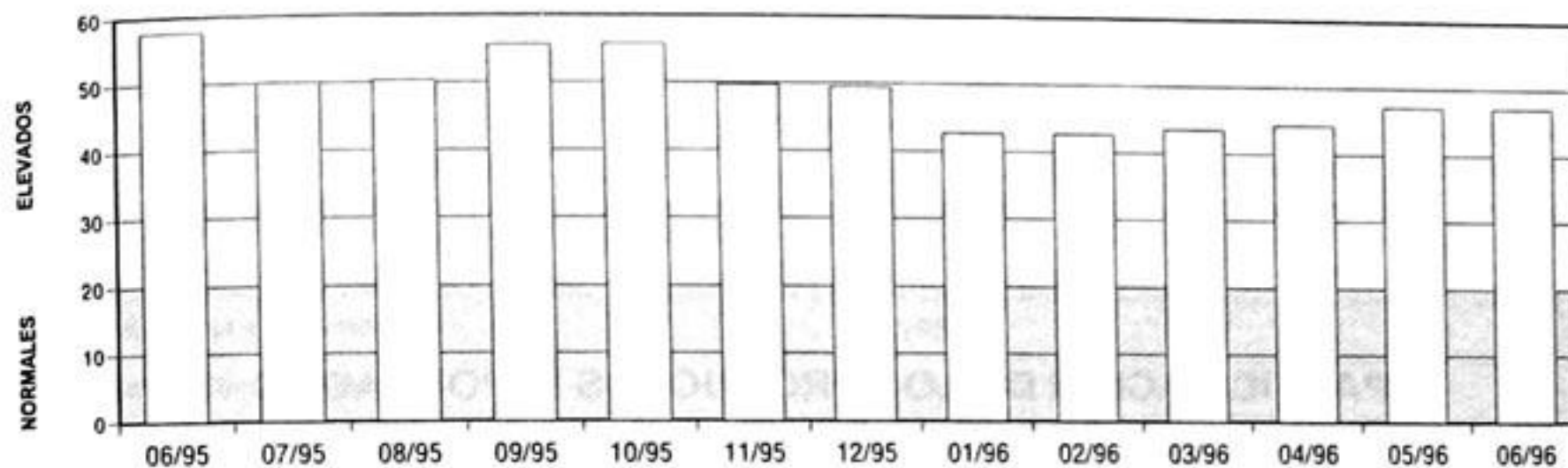
RANGO
NIVEL DE STOCK
POLITICA DE STOCK

+100 a +33
Elevado
Aumentar

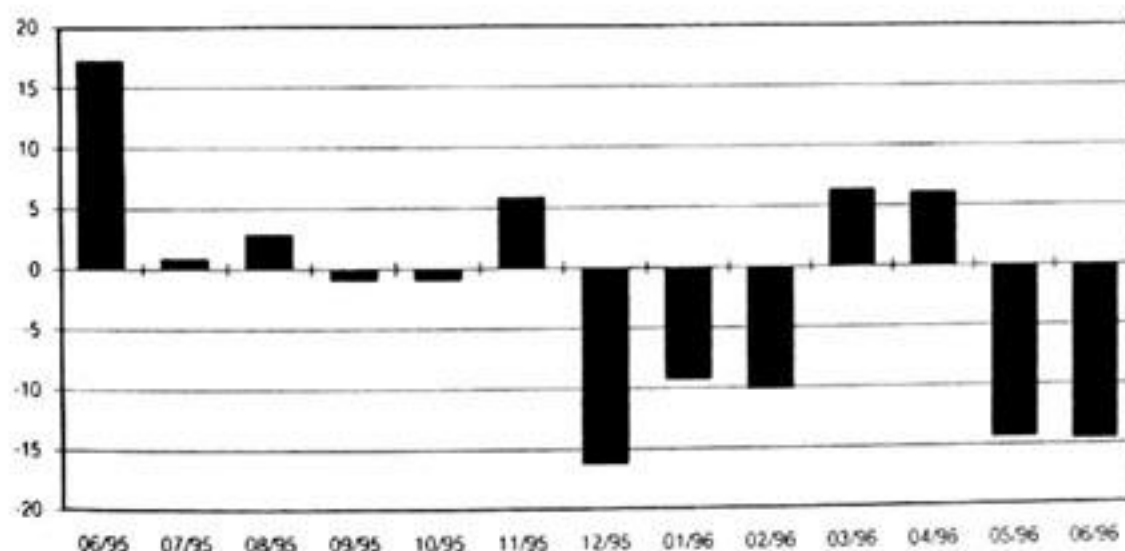
+33 a -33
Normal
No variar

-33 a -100
Bajo
Disminuir

COSTOS FINANCIEROS

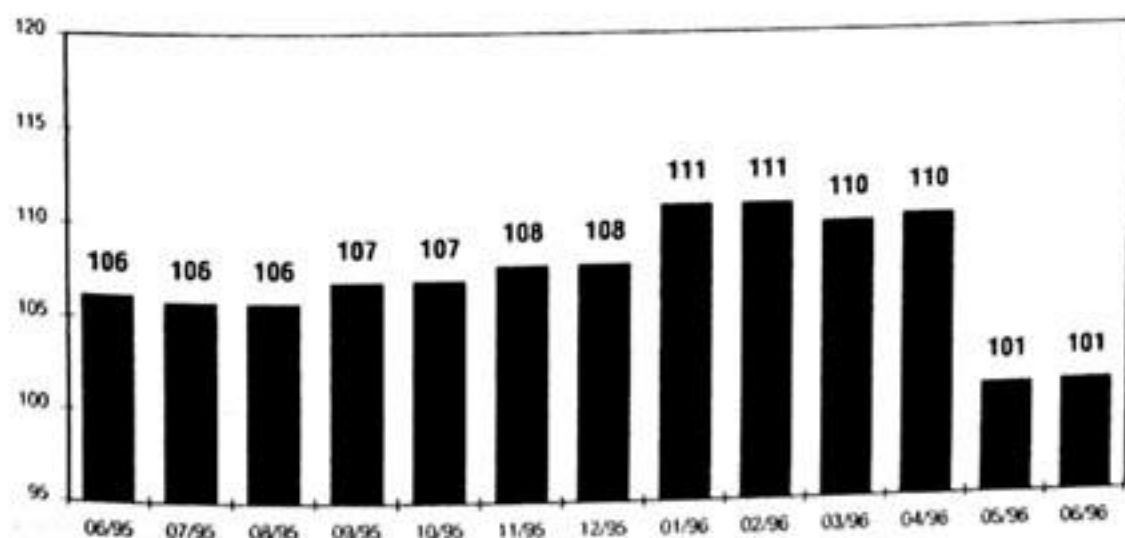


RANGO: +100 a +60: Muy elevados +60 a +20: Elevados +20 a -20: Normales -20 a -60: Bajos -60 a -100: Muy bajos



PERSONAL DE VENTAS EN RELACION A VENTAS

RANGO:
+100 a +33: Excedente
+33 a -33: Suficiente
-33 a -100: Insuficiente



PROMEDIO DE PERSONAL ASIGNADO A VENTAS

bién al acortamiento verificado en los plazos de las operaciones. Estos elementos, si bien no se han traducido en aumentos de los precios minoristas han, sin duda impactado en forma directa en sus costos financieros. Con el objetivo de encontrar algún alivio en la presión que los costos financieros determinan, los empresarios minoristas intentan negociar nuevos re-

gímenes de descuentos y de plazos con los agentes de las tarjetas de crédito.

Personal de ventas

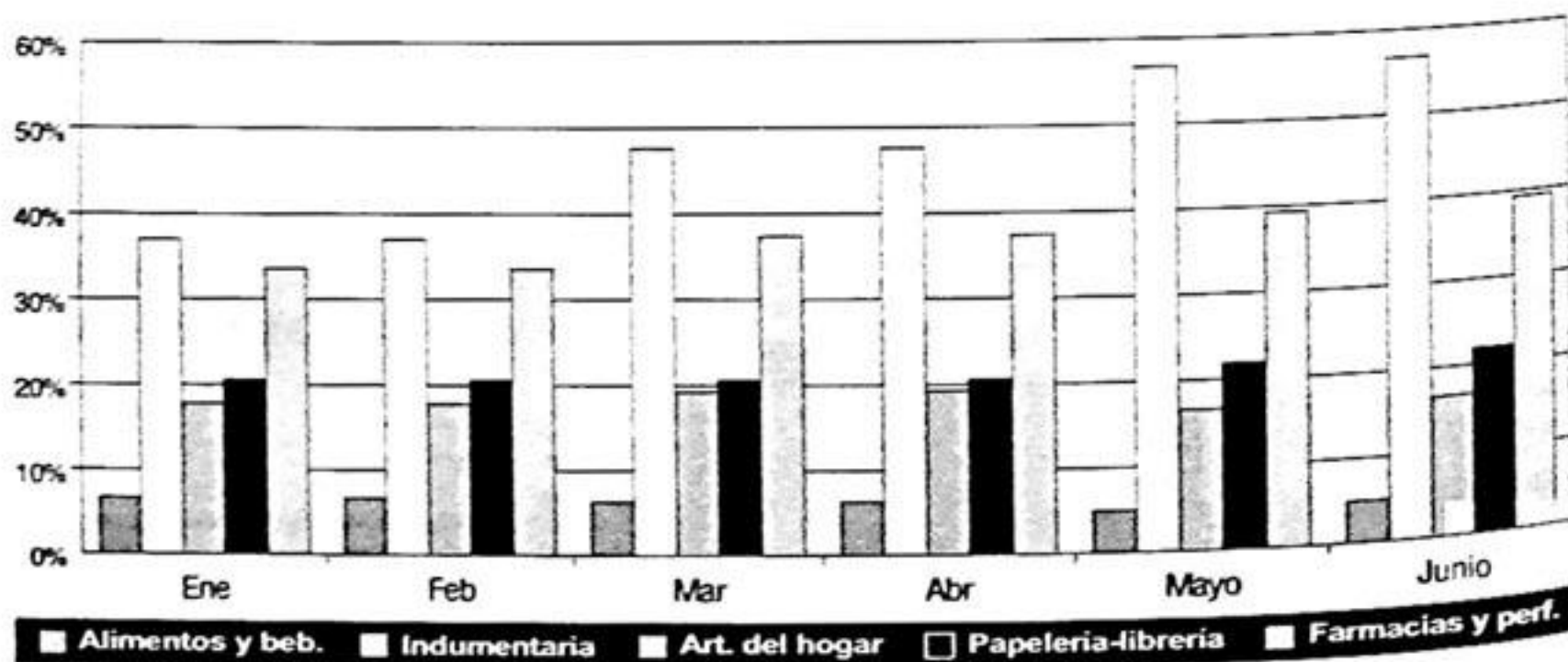
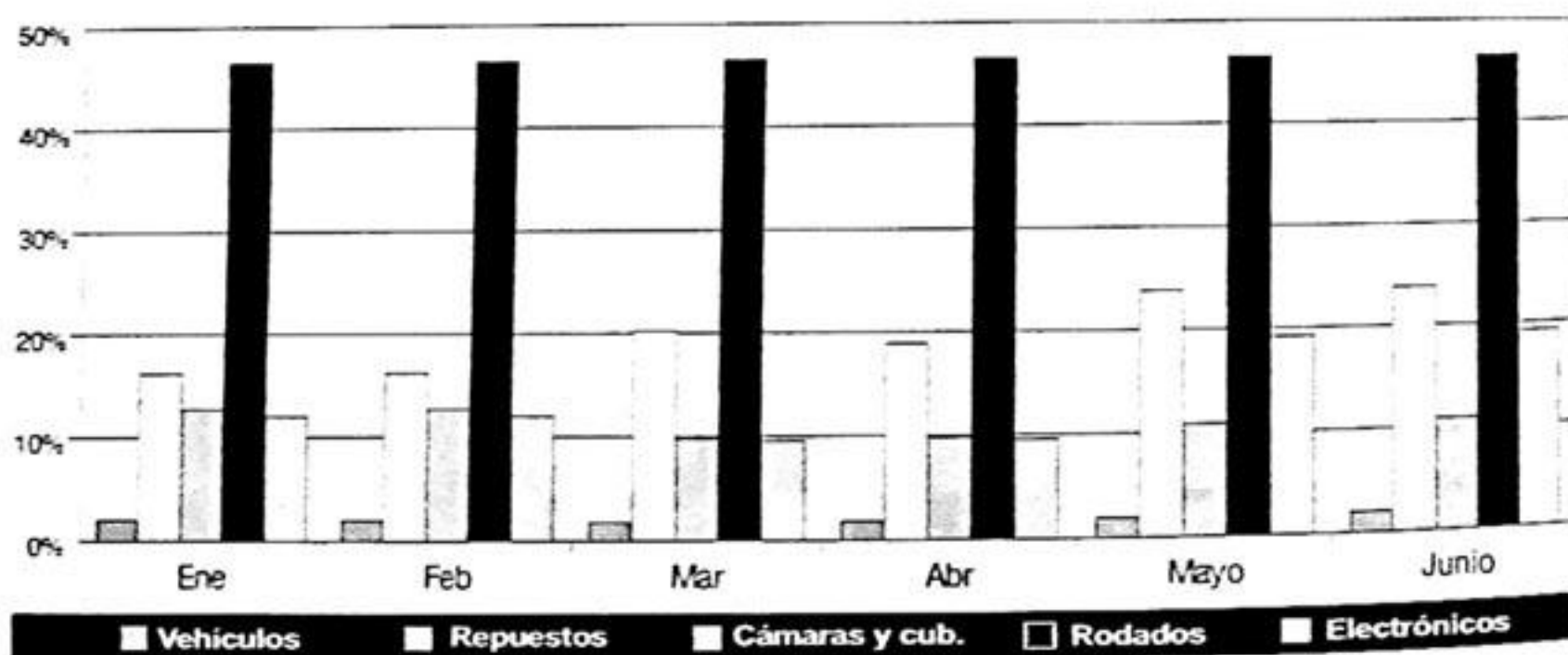
El personal asignado a ventas resulta suficiente para el agregado minorista.

Efectuando un análisis por rubro,

encontramos que Artículos para el Hogar informa insuficiencia de personal, hecho que se condice con la tendencia alentadora de sus ventas y con su situación general.

Contrariamente, los rubros Farmacias, Vehículos y Rodados evidencian una situación de exceso de personal debida al deterioro en el ritmo de sus operaciones. ■

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



bién al acortamiento verificado en los plazos de las operaciones. Estos elementos, si bien no se han traducido en aumentos de los precios minoristas han, sin duda impactado en forma directa en sus costos financieros. Con el objetivo de encontrar algún alivio en la presión que los costos financieros determinan, los empresarios minoristas intentan negociar nuevos re-

gimenes de descuentos y de plazos con los agentes de las tarjetas de crédito.

Personal de ventas

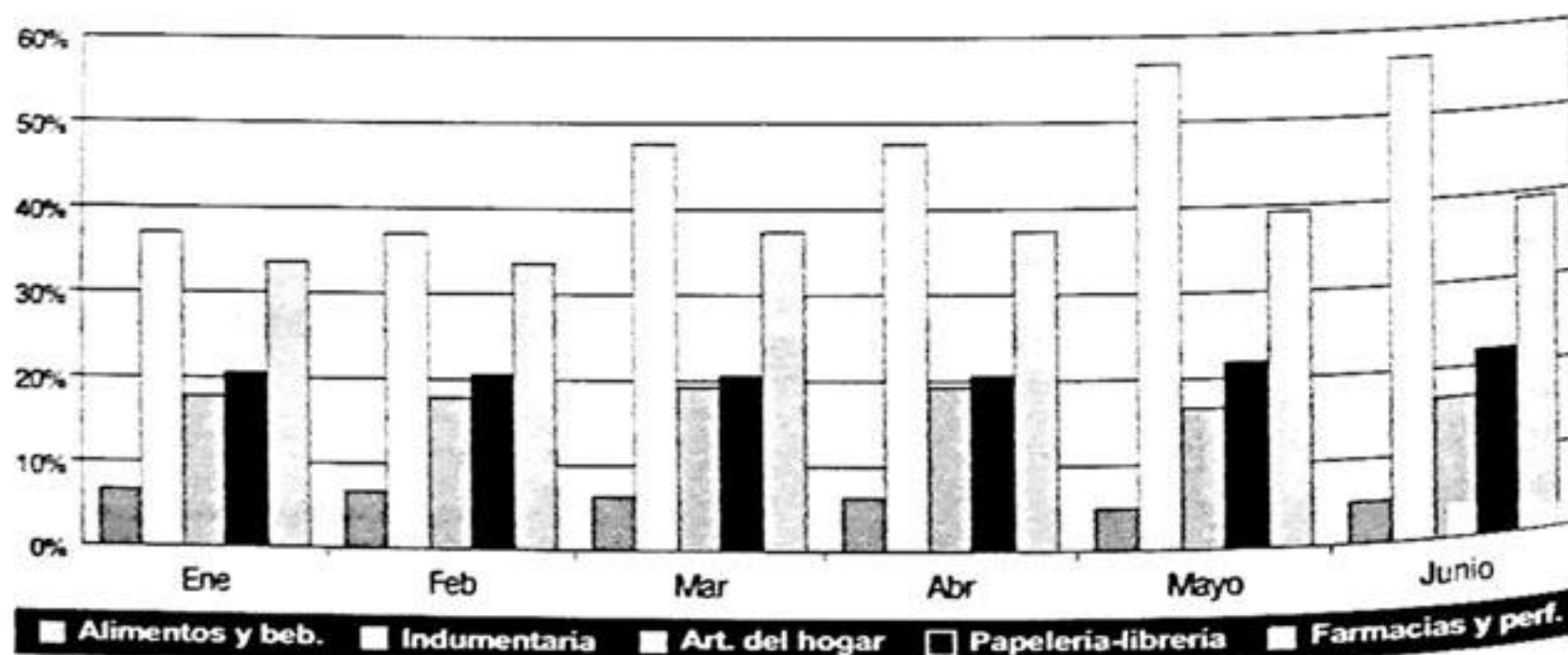
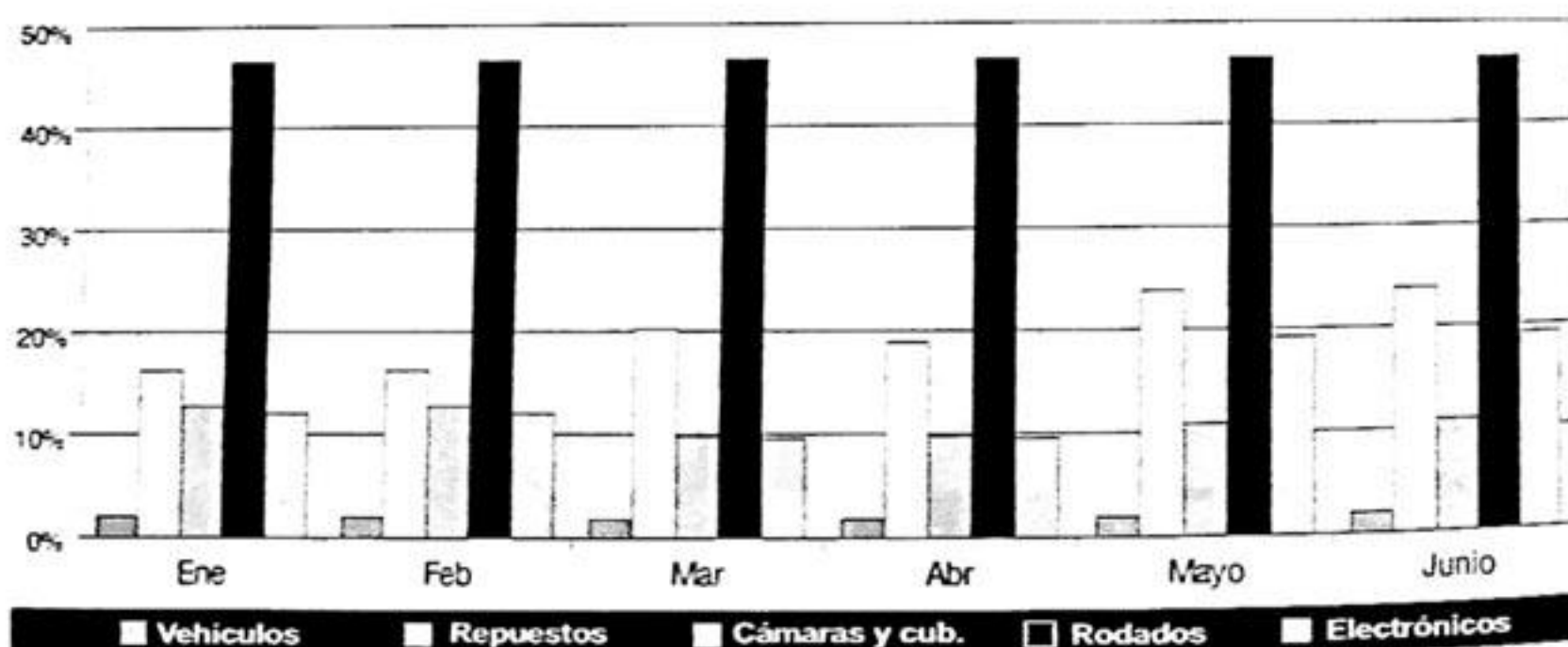
El personal asignado a ventas resulta suficiente para el agregado minorista.

Efectuando un análisis por rubro,

encontramos que Artículos para el Hogar informa insuficiencia de personal, hecho que se condice con la tendencia alentadora de sus ventas y con su situación general.

Contrariamente, los rubros Farmacias, Vehículos y Rodados evidencian una situación de exceso de personal debida al deterioro en el ritmo de sus operaciones. ■

PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS SOBRE EL STOCK TOTAL



PORCENTAJE DE EMPRESAS CON MERCADERIA IMPORTADA

	EMPRESAS *	MERCADO **
Alimentos y Bebidas	64%	94%
Indumentaria	70%	83%
Artículos del Hogar	86%	83%
Papelería - Librería	100%	100%
Farmacias y Perfumerías	20%	24%
Mat.de Const. - Pinturerías	71%	82%
Vehículos	100%	100%
Repuestos	100%	100%
Cámaras y Cubiertas	75%	75%
Rodados	67%	69%
Repuestos electrónicos	80%	67%

* Cantidad de empresas del subsector que realizan importaciones.

** Participación en las ventas del subsector correspondiente a las empresas que importan.

SECTOR COMERCIAL MINORISTA - RESULTADOS DE JUNIO

RESULTADOS DE JUNIO	SITUACION GENERAL				TEND. DE VENTAS				PERSP. CORTO PLAZO				NIVELES DE STOCK			
	BUEN	NORM	MALA	Saldo	ALENT	NORM	DESAL	Saldo	BUEN	NORM	MALA	Saldo	ELEVA	NORM	BAJO	Saldo
Alimentos y Bebidas	40	57	3	36	0	98	2	-2	0	54	46	-46	0	99	1	-1
Indument., Calzados y Sedas	38	53	9	28	26	44	30	-4	34	51	15	19	11	89	0	11
Artículos para el hogar	47	50	3	43	96	0	4	91	82	15	3	78	68	30	2	66
Papelería, librería, artic. ofic.	26	50	24	3	53	0	48	5	26	50	24	3	0	53	48	-48
Farmacias y Perfumerías	0	62	38	-38	24	28	48	-24	16	50	34	-18	24	48	28	-3
Materiales Const.-Pinturerías	38	56	6	31	75	6	19	56	72	28	0	72	0	72	28	-28
Vehículos	8	80	12	-5	0	100	0	0	36	46	18	18	0	65	35	-35
Repuestos	0	94	6	-6	33	36	31	2	0	96	4	-4	0	98	3	-3
Cámaras y Cubiertas	28	63	8	20	0	83	17	-17	13	87	0	13	0	83	17	-17
Rodados	0	50	50	-50	0	0	100	-100	0	50	50	-50	100	0	0	100
Artículos y Rep. electrónicos	9	41	51	-42	0	55	45	-45	0	45	55	-55	0	59	41	-41
Varios	6	69	25	-19	12	38	50	-37	27	49	24	3	27	12	60	-33

SITUACION GENERAL	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL*
Alimentos y Bebidas	39	39	39	39	39	40	42	42	41	41	36	36	-46
Indum. Calzados y Sedas	-4	-6	-9	-11	11	16	-10	-6	6	7	28	28	19
Articulos del Hogar	33	33	-35	-35	33	67	-31	-31	44	44	42	43	78
Papeleria-Libreria	-16	-32	-26	-26	26	26	-3	-3	50	74	3	3	3
Farmacias y Perfumerias	-57	-67	-46	-67	-34	-34	-29	-50	-50	-37	-50	-38	-18
Mat. Const-Pinturerias	3	-20	11	11	34	40	39	39	33	39	28	31	72
Vehiculos	6	6	-14	-14	10	10	-4	-4	-3	-20	20	-5	18
Repuestos	-19	-19	3	3	-7	-10	19	7	25	25	4	-6	-4
Cámaras y Cubiertas	0	-29	-29	-29	7	7	20	20	16	29	20	20	13
Rodados	-50	-50	-50	-50	-50	-50	-17	-17	-25	-25	-50	-50	-50
Art. y Rep. Electrónicos	-38	-38	-18	-18	-24	-33	-34	-42	-50	-50	-46	-42	-55
Agregado Com. Minorista	1	-2	-5	-5	13	18	-1	7	28	27	16	14	9

(*) Expectativas de Julio.

TENDENCIA DE VENTAS

Alimentos y Bebidas	-2	-1	-6	-6	-11	-7	2	2	-2	2	-2	-2	
Indum. Calzados y Sedas	-43	-43	10	23	59	62	16	21	63	56	-4	-4	
Articulos del Hogar	-22	-4	-4	-4	66	66	-72	-72	55	55	91	91	
Papeleria-Libreria	-69	-100	-48	-48	53	53	0	0	53	100	5	5	
Farmacias y Perfumerias	-79	-79	-79	-100	-31	-55	-37	-8	-70	-43	-73	-24	
Mat. Const-Pinturerias	-62	-63	-59	-59	64	64	19	19	50	60	56	56	
Vehiculos	-69	-60	-23	-37	29	29	-32	-32	-75	-100	25	0	
Repuestos	-39	-39	-30	-18	0	-1	34	20	-23	-43	22	2	
Cámaras y Cubiertas	10	-49	-42	-42	15	15	66	41	49	0	-17	-17	
Rodados	-33	-33	-67	-67	-67	-67	-33	-33	0	0	-100	-100	
Art. y Rep. Electrónicos	-94	-94	-5	-5	-59	-67	-36	-36	-100	-83	-50	-45	
Agregado Com. Minorista	-26	-26	-28	-27	35	31	-20	-26	11	7	4	3	

NIVELES DE STOCKS

Alimentos y Bebidas	-5	-5	-5	-5	0	0	-4	-4	-5	-5	-1	-1	
Indum. Calzados y Sedas	-19	-19	11	11	21	21	-20	-20	18	11	11	11	
Articulos del Hogar	41	41	-25	-25	48	48	38	46	63	63	66	66	
Papeleria-Libreria	100	100	100	100	100	100	100	100	-48	-48	-48	-48	
Farmacias y Perfumerias	-21	-21	-28	-28	-52	-52	-45	-24	53	53	-3	-3	
Mat. Const-Pinturerias	0	0	-11	-11	0	0	-3	-3	-4	-4	-28	-28	
Vehiculos	28	28	71	71	-35	-35	-9	-9	0	0	-35	-35	
Repuestos	24	24	38	38	26	26	5	13	-42	-42	-3	-3	
Cámaras y Cubiertas	10	10	10	10	10	10	-22	10	10	10	-17	-17	
Rodados	33	33	67	67	67	67	67	67	50	50	100	100	
Art. y Rep. Electrónicos	-34	-34	-49	-49	-23	-23	-41	-41	-36	-18	-41	-41	
Agregado Com. Minorista	2	0	-3	-2	-5	-5	-14	-13	0	-1	-6	-6	

POLITICA DE STOCKS	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 96	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Alimentos y Bebidas	-81	-81	-83	-83	-80	-80	-83	-83	0	-81	-81	-81
Indum. Calzados y Sedas	16	16	-23	-23	-24	-24	-18	-18	0	7	-29	-6
Artículos del Hogar	-98	-98	-28	-30	-86	-86	-86	-91	-7	-7	-10	-10
Papelería-Librería	-32	-32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Farmacias y Perfumerías	-52	-52	-24	-48	0	-24	0	0	0	-27	-24	-24
Mat. Const-Pinturerías	-2	-4	-3	-3	0	0	-7	-7	-7	-7	-18	-18
Vehículos	-78	-78	-57	-57	0	0	-57	-57	-45	-45	10	10
Repuestos	-51	-51	-47	-47	-40	-40	8	-11	-18	-38	-33	-33
Cámaras y Cubiertas	-17	8	-17	-17	52	52	0	0	0	0	-26	-26
Rodados	-33	-33	-67	-67	-67	-67	-67	-67	-50	-50	-100	-100
Art. y Rep. Electrónicos	-42	-42	-43	-43	-18	-36	-41	-41	0	17	-50	-50
Agregado Com. Minorista	-44	-44	-35	-35	-42	-42	-39	-40	-9	-28	-25	-21
COSTO FINANCIERO												
Alimentos y Bebidas	17	17	16	17	16	16	16	16	16	16	15	15
Indum. Calzados y Sedas	56	56	56	56	50	50	48	48	20	23	65	65
Artículos del Hogar	91	91	91	91	89	89	86	86	86	86	85	85
Papelería-Librería	48	48	48	48	24	24	24	24	24	24	24	24
Farmacias y Perfumerías	66	66	78	78	78	78	62	62	32	16	74	62
Mat. Const-Pinturerías	22	22	-18	-18	65	65	-6	-6	17	17	19	19
Vehículos	65	65	62	62	75	75	88	88	72	72	76	76
Repuestos	78	78	54	54	56	56	15	15	30	30	36	36
Cámaras y Cubiertas	56	72	50	50	63	47	43	43	47	63	72	72
Rodados	67	67	67	67	50	50	67	67	75	75	100	100
Art. y Rep. Electrónicos	97	97	83	83	47	47	64	64	73	73	48	48
Agregado Com. Minorista	50	50	56	56	50	50	43	43	44	44	47	47
PERSONAL DE VENTAS												
Alimentos y Bebidas	4	4	4	4	4	0	5	5	4	4	0	0
Indum. Calzados y Sedas	12	12	12	12	-9	-16	-10	-10	-54	-54	-13	-13
Artículos del Hogar	10	18	13	13	-50	-50	18	10	-7	-7	-75	-75
Papelería-Librería	0	32	0	0	0	0	-48	-48	48	48	0	0
Farmacias y Perfumerías	34	34	55	55	18	42	42	42	53	27	48	24
Mat. Const-Pinturerías	30	30	0	0	-7	-7	0	0	7	7	0	0
Vehículos	32	32	34	34	0	0	0	0	100	100	36	36
Repuestos	0	6	0	0	22	22	16	16	6	6	0	0
Cámaras y Cubiertas	17	17	0	0	0	0	0	0	0	0	17	17
Rodados	67	67	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100
Art. y Rep. Electrónicos	0	0	29	29	18	18	0	0	0	0	18	18
Agregado Com. Minorista	1	3	-1	-1	6	-16	-9	-10	6	6	-14	-15

- Se mantiene la tendencia ascendente en los depósitos acompañada de tasas de interés pasivas en descenso.
- Decae el nivel de préstamos totales con un aumento en la participación de los adelantos en cuenta corriente.
- Se interrumpe el descenso observado en la tasa activa para préstamos documentados en moneda extranjera.

Panorama general

La evolución de depósitos totales caracterizada por una tendencia fuertemente ascendente junto a un significativo descenso de las tasas de interés (tanto activas como pasivas) representan una de las principales evidencias para anticipar un escenario de próxima recuperación en el nivel de actividad económica.

En el mes de mayo, no hubo cambios significativos en el contexto internacional que pudieran afectar el mercado financiero local.

En el plano interno, algunos hechos tales como la suma de indicios sobre un mayor nivel de actividad productiva han posibilitado una mejora de las expectativas, principalmente reflejado en las cotizaciones en el

mercado bursátil.

El nivel de depósitos mantiene su tendencia ascendente, pero a un menor ritmo de crecimiento. A nivel de segmentos, en mayo se observa una interrupción en el comportamiento fuertemente dinámico de las operaciones en moneda local.

Esta mayor liquidez aún no se manifiesta en una expansión en proporciones similares del crédito. El gobierno ha intentado revertir esta situación a través de la presentación de nuevas líneas de préstamos a tasas significativamente menores a las del mercado (cerca del 12% anual).

Adicionalmente, los plazos de endeudamiento pueden extenderse hasta 15 años.

Con respecto a las tasas, se mantiene la tendencia suavemente declinante de los últimos meses y persiste la reducción en la brecha entre intereses en moneda local y extranjero.

El nivel de préstamos se contrae y los depósitos se mantienen en alza.

Panorama local

Los informes anteriores presentan una paulatina normalización del sector financiero local en los últimos

meses, evidenciada por la recuperación sostenida de depósitos y tendencias descendentes en las tasas de interés. A partir de abril pasado, se suma la interrupción en la trayectoria declinante del stock de préstamos iniciada a fines de 1994.

De acuerdo a las proyecciones, la positiva evolución de los depósitos está sustentada en factores no permanentes tales como la recuperación de la confianza de los ahorristas y la superación de desequilibrios financieros causados por el corte de la cadena de pagos (los mismos que en su momento explicaron el retiro masivo de depósitos, y que ahora comienzan a actuar en sentido opuesto).

Desde el punto de vista de los depósitos, la situación actual puede ser caracterizada como normal, el monto supera levemente el máximo histórico registrado a fines de 1994. No obstante, la crisis financiera deja claras consecuencias. El nivel de préstamos se redujo notablemente; en el término de un año se contrajo en aproximadamente 100 millones de dólares a partir de un máximo cercano a 300 millones registrado en diciembre de 1994. Este recorte ubica los préstamos actuales a niveles similares al de comienzos de 1993 y determina

la máxima diferencia con respecto al nivel de depósitos en los últimos cinco años de Convertibilidad.

De esta manera, los bancos locales han optado por reducir rápidamente la exposición al riesgo de iliquidez como reaseguro frente a nuevas crisis de confianza en los ahorristas y en forma paralela, disminuir el margen de cartera en concepto de préstamos con dificultades de cobro.

Cabe considerar que la magnitud e intensidad (en un lapso breve) de la contracción crediticia aporta un factor de relevancia al explicar la fuerte caída en el nivel de transacciones locales durante 1995, por su negativo impacto sobre la disponibilidad de medio de pagos, inclusive realimentando los problemas de los mismos bancos por dificultades en el recupero de los créditos. Otros efectos de la crisis financiera son reflejados por la disminución en el número de entidades bancarias, fuerte reducción de gastos (principalmente planteles de personal), mayor concentración en la distribución de los préstamos y depósitos entre los bancos y una clara mejora en la calidad y costo de los servicios al cliente.

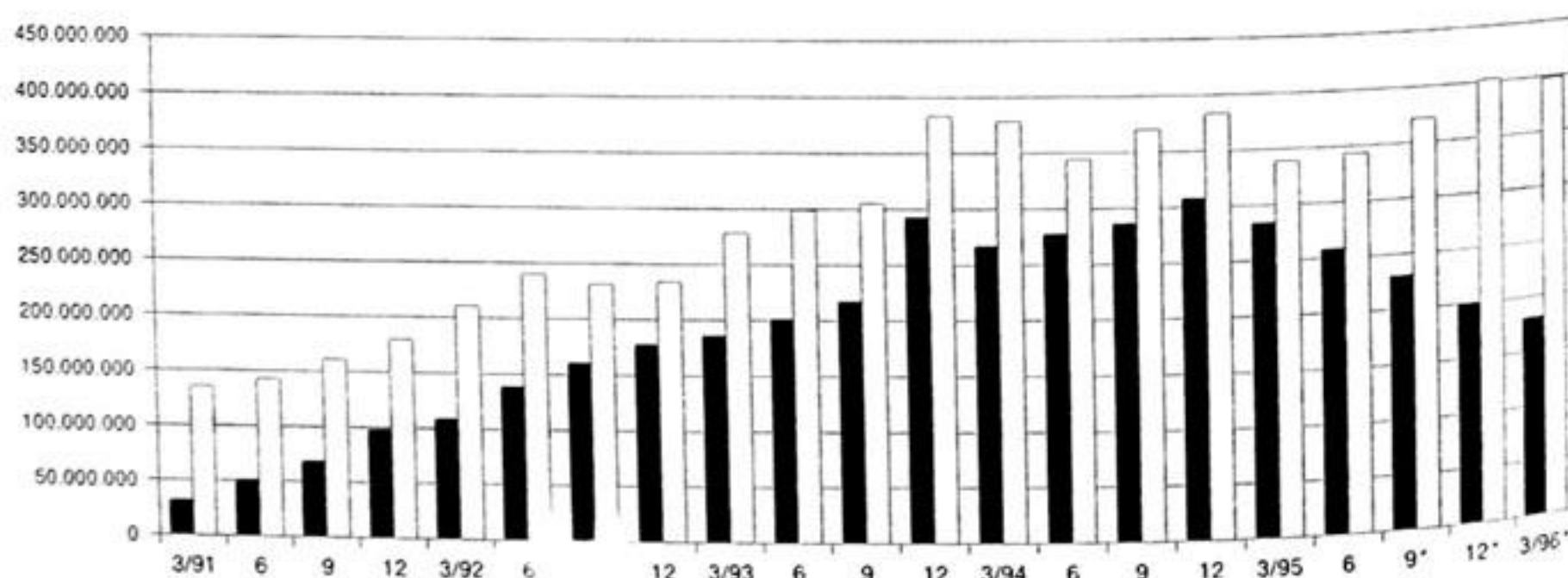
De este modo, el sistema ha alcanzado el nivel «normal» de depósitos (aproximadamente 400 millones) en

el marco de profundas transformaciones en las entidades. El análisis de las perspectivas de crecimiento plantea interrogantes, dado que el volumen de colocaciones no ha podido superar el nivel anterior desde mediados de 1993. En el lapso de los últimos tres años, la plaza financiera pareciera haber encontrado un techo en su crecimiento, contrastando con el intenso ritmo de monetización observado en 1991 y 1992. En los últimos dos años, estas circunstancias determinaron una intensa rivalidad entre entidades y acentuadas diferencias en las comparaciones de performance.

Una de las fuentes posibles de crecimiento reside en el aumento de colocaciones a la vista a partir de la sustitución del dinero efectivo por otras modalidades de pago (bancarización), proceso que posiblemente se intensifique en la medida que disminuyan los cargos por comisiones.

La contracción del crédito plantea algunos interrogantes adicionales relacionado con la situación y perspectivas del sector financiero local. Anteriormente se planteaba que esta política apuntaba a ajustar los desequilibrios de fondos resultantes del retiro de depósitos y los problemas de cobrabilidad, situación que cabe aclarar

Préstamos y Depósitos locales en moneda constante (Julio 94)



se presento a nivel general.

A nivel general, durante los últimos meses los préstamos ascienden respaldados por un intenso ritmo de expansión en los depósitos. En el orden local, los datos también exhiben un aumento en el monto de colocaciones pero se mantiene la tendencia descendente en los préstamos, transitoriamente interrumpida en el pasado mes de abril. Estos datos evidencian una especial y creciente dificultad en Bahía Blanca para el desarrollo de las operaciones de préstamos.

La brecha entre prestamos y depósitos (máxima en los últimos cinco años) tiene una clara repercusión negativa sobre el crecimiento potencial del nivel de transacciones comerciales.

Entre las restricciones que pueden ser determinantes de esta situación pueden destacarse problemas asociados con las entidades oferentes y con la demanda:

- Tasas excesivamente elevadas.
- Baja rotación en el stock disponible por problemas de cobrabilidad en fracciones significativas de la cartera activa total.

■ Dificultades para identificar y evaluar en base a información fidedigna propuestas de inversión que combinen adecuadamente riesgo y rendimiento.

■ Altos niveles de informalidad en medianas y pequeñas empresas que impiden presentar formalmente la verdadera magnitud de los negocios realizados.

■ Baja demanda de préstamos por la incertidumbre sobre la evolución de los ingresos futuros.

Situación de mayo

En el corto plazo, los resultados de este mes destacan el siguiente cuadro de situación:

Depósitos:

El nivel general de depósitos locales en mayo aumenta un 2,2% con

Síntesis de los resultados para el bimestre mayo-junio de 1996

DEPOSITOS

		Mayo	Abril
Variación de los dep.	Local	2,1%	5,6%
	País	1,3%	3,3%
Composición *	% segmento dólar local	64,0%	64,0%
	% segmento dólar país	53,0%	53,0%
	% plazo fijo local	69,0%	69,0%

PRESTAMOS

		Mayo	Abril
Variac.de los créditos	Local	-1,6%	3,0%
	País	2,0%	0,8%
Composición *	% segmento dólar local	60,0%	64,0%
	% segmento dólar país	59,0%	59,0%
	% adelantos c/c	17,0%	15,0%
Coef.Prést./Depósitos	Local	49,0%	49,0%
	País	125,0%	124,0%

*Participación del monto en c/ operatoria sobre el total (plazo s/ depósitos totales y adelantos s/ préstamos totales)

respecto a Abril. Se observa un comportamiento más dinámico en relación a los datos generales del país dado que en este caso la tasa de crecimiento estimada llega al 1.3%.

El aumento de los depósitos es impulsado por las colocaciones en moneda local, principalmente los plazos fijos (con un aumento del 4%). Los depósitos en moneda extranjera también verifican un alza estimada en el 1,2%. Esta situación contrasta con los datos del sistema financiero general dado que las cifras de mayo exhiben una mayor tasa de crecimiento en las colocaciones en dólares (1.7% entre mayo y abril) con respecto a las realizadas en pesos (aproximadamente un 0.8%).

La composición del total de depó-

sitos a nivel local se caracteriza por un marcado predominio de las operaciones en dólares (64%), claramente superior a la del sistema bancario global (53%)

Analizando por tipo de operatoria, tanto los plazos fijos como las colocaciones a la vista registran aumentos en relación a abril del 2.7 y 2.2% respectivamente.

Crédito:

La recuperación del nivel de préstamos observada en abril, se revierte en mayo. En el último mes, los resultados arrojan una contracción en el monto de préstamos del 1.6%.

La variación negativa local se contrapone con el ascenso en el nivel de crédito observado a para el sistema

bancario en conjunto, calculado en 2.1%.

La baja responde a un menor volumen de préstamos documentados en moneda extranjera, que cabe aclarar, representan casi 58% del total. Paralelamente, se registra un aumento en los montos en concepto de adelantos en cuenta corriente estimado en 9%.

El grado de dolarización de los créditos en Bahía Blanca se mantiene en el 60% del total de créditos otorgados, similar al nivel nacional, aunque disminuyó dos puntos porcentuales con respecto a Abril.

Tasas de interés:

Las tasas de interés promedio ofre-

cidas por las entidades locales mostraron leves bajas en las operaciones a plazo y a la vista tanto en moneda extranjera como local. El promedio de rendimientos ofrecidos a los ahorristas para operaciones de plazo asciende a 6,6% anual nominal en pesos y 5,8% en dólares. Las operaciones a la vista arrojan un rendimiento medio del 3,4% anual nominal en pesos y 2,64% en la moneda norteamericana.

Las tasas activas presentan leves alzas en los adelantos en cuenta corriente en pesos y operaciones documentadas en dólares y pequeñas bajas en las operaciones documentadas en pesos y adelantos en dólares. Las tasas para préstamos documentados prome-

diaron el 31% anual nominal en pesos y el 17,5% para las operaciones en moneda local.

El spread local se mantiene relativamente estable con respecto a Abril, aunque manifiesta una tendencia creciente en los últimos seis meses.

En pocas palabras, se mantiene la tendencia ascendente en los depósitos acompañada de tasas de interés pasivas en descenso. En contraposición, decae el nivel de préstamos totales con un aumento en la participación de los adelantos en cuenta corriente e interrumpiéndose el descenso en la tasa activa para préstamos documentados en moneda extranjera. ■

Sector Inmobiliario

- No se produjeron cambios sustanciales en la compra-venta pero se acentúa la tendencia negativa en los alquileres.
- La aprobación de la reglamentación del sistema de leasing inmobiliario junto con la línea anunciada por el Banco Hipotecario tienden a incrementar las expectativas de los agentes del sector.
- El cambio más destacado en la operatoria de compra-venta ha sido el del rubro Casas y Chalets que mejoró su tendencia relativa.
- Los alquileres exhibieron una notable desmejoría con pocas excepciones dadas por propiedades con muy buenas características de ubicación, calidad y precio.

El desenvolvimiento de las operaciones inmobiliarias para el bimestre mayo-junio, ha exhibido la prolongación de la tendencia desalentadora verificada en los meses precedentes. No obstante, cabe señalar la existencia de un incremento en la cantidad de consultas que se efectúan a los agentes inmobiliarios.

Mientras que en el caso de la compra-venta no se registraron cambios sustanciales, para los alquileres se produjo un acentuamiento de la tendencia negativa.

Las condiciones generales del sector podrían ser relativamente modificadas por las expectativas de los agentes vinculados al mismo luego de la reciente aprobación de la reglamentación del sistema de leasing, que tal como se ha señalado en reiteradas

oportunidades podría contribuir a reactivar el ritmo de las operaciones.

En líneas generales, el leasing permite adquirir viviendas sin necesidad de adelantar el 20 o 30% de dinero en efectivo que las operatorias actuales de financiación generalmente exigen para el acceso a un préstamo hipotecario. El interesado alquila durante cinco años el inmueble y al cabo de los mismos tiene la opción de compra. En definitiva, la modalidad equivale a pagar un alquiler más alto durante el lapso mencionado y a obtener el descuento de esos pagos adicionales en el precio final en caso de decisión de compra. Este sistema cuenta, además, con ciertas ventajas impositivas que permiten, entre otras cosas,

computar como pérdida para el cálculo de la base imponible del Impuesto a las Ganancias el valor del canon.

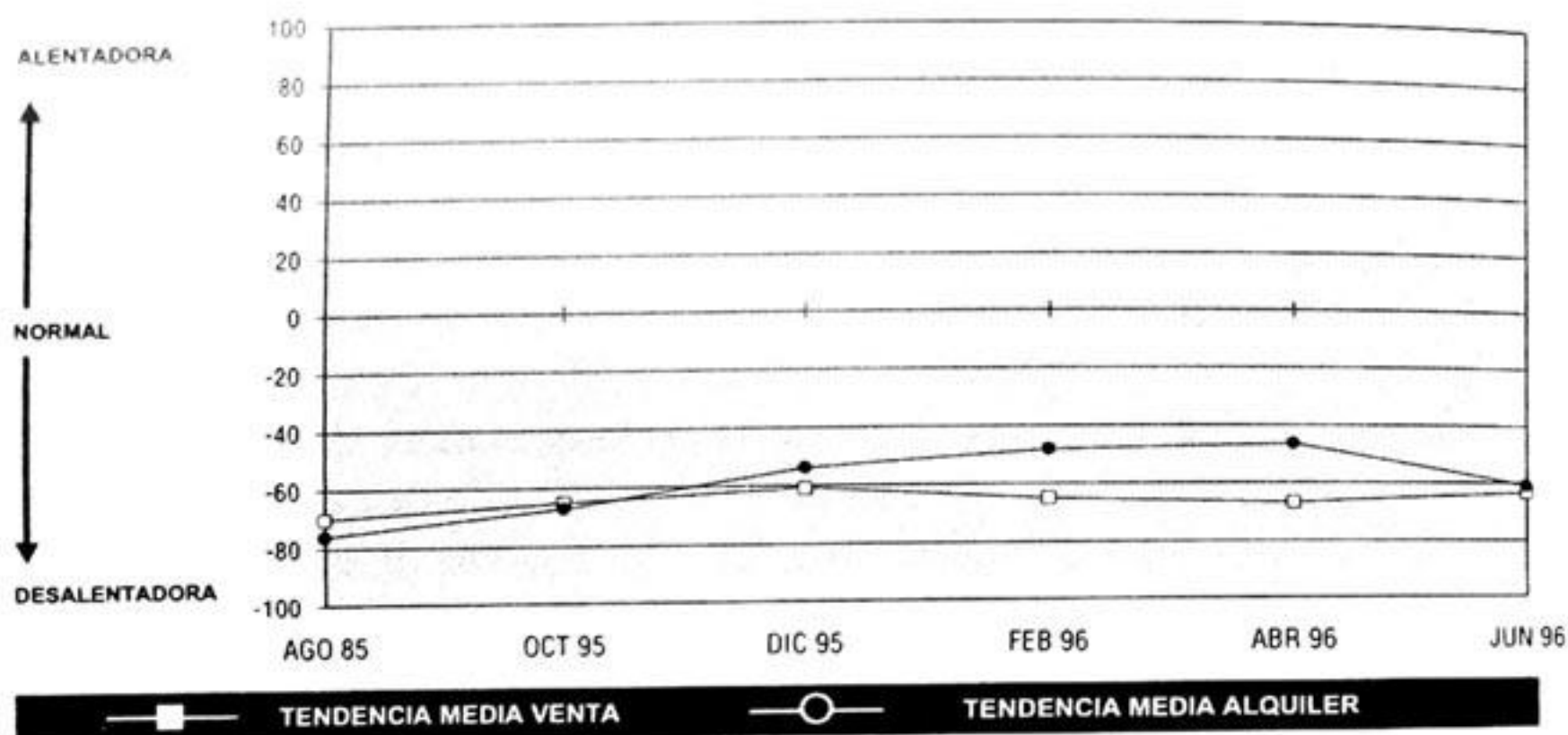
Adicionalmente, el Banco Hipotecario lanzará una línea de fondos para

La operatoria de alquileres se desempeña negativamente.

esta nueva operatoria con todos los detalles de cuotas, tasas de interés y plazos que los particulares requieran.

Con respecto al comportamiento de los diferentes rubros de compra-venta, la tendencia de las operaciones

TENDENCIA DE LA DEMANDA



TENDENCIA DE LA DEMANDA (Junio 1996)

VENTA

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	9	59	32	-23	→ regular
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	5	95	-95	↓↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0	15	85	-85	↓↓↓ muy desalentadora
Deptos 1 d. y func.	9	50	41	-32	→ regular
Locales	0	14	86	-86	↓↓↓ muy desalentadora
Cocheras	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Depósitos	0	18	82	-82	↓↓↓ muy desalentadora
Lotes p/Chalt-Casas	0	60	40	-40	→ regular
Lotes p/Horiz y Loc	0	55	45	-45	↓ desalentadora

ALQUILER

CATEGORIA	A	N	D	S	TENDENCIA
Chalets y Casas	9	77	14	-4	→ normal
Pisos-Dptos 3 a 4 d	0	14	86	-86	↓↓↓ muy desalentadora
Dptos 2 d. inc/dep	0	14	86	-86	↓↓↓ muy desalentadora
Deptos 1 d. y func.	9	54	36	-27	→ regular
Locales	0	32	68	-68	↓ desalentadora
Cocheras	0	36	64	-64	↓ desalentadora
Depósitos	0	9	91	-91	↓↓↓ muy desalentadora

se ha mantenido en valores similares a los anteriores para la mayoría de ellos. Los cambios más destacados se produjeron en el rubro Chalets y Casas, cuyo indicador recuperó posiciones luego de la acentuada caída experimentada en el bimestre anterior. Los departamentos de un dormitorio y los funcionales junto con los terrenos continúan siendo los rubros que presentan una mejor tendencia relativa en el sector.

La disminución en las tasas de los préstamos y la prolongación de los plazos de financiamiento por parte del sector financiero ha actuado como in-

centivo para muchos potenciales compradores, pero aún persiste un alto grado de incertidumbre con respecto a la conveniencia de comprometerse con un endeudamiento de tal magnitud.

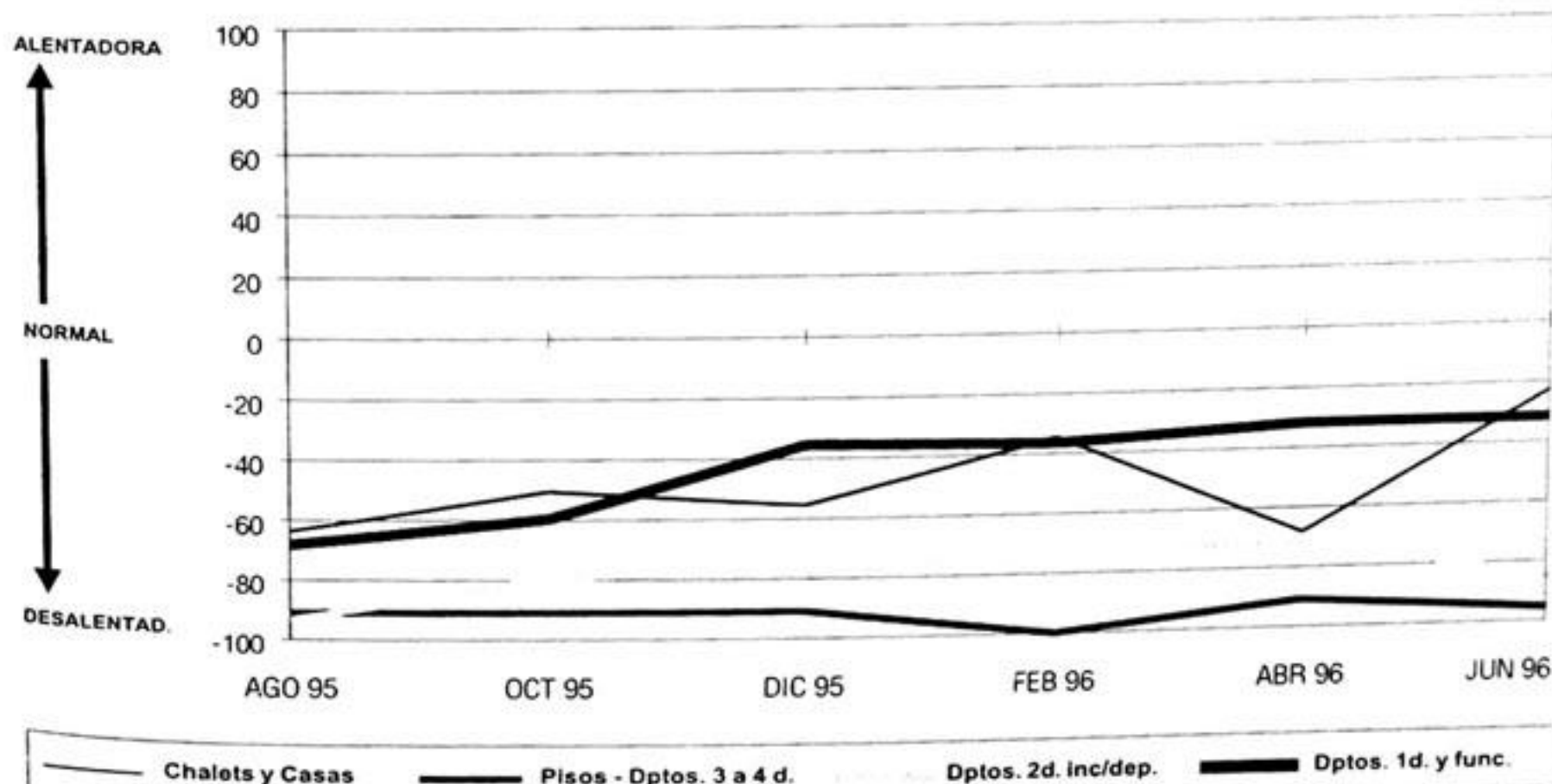
En la operatoria de alquileres del último bimestre se ha notado un significativo desmejoramiento en la tendencia alcanzada. Este negativo desempeño corresponde principalmente al comportamiento del rubro dedicado a los departamentos de medianas y pequeñas dimensiones.

Paralelamente, tanto los locales comerciales como los depósitos y cocheras presentaron una inactividad

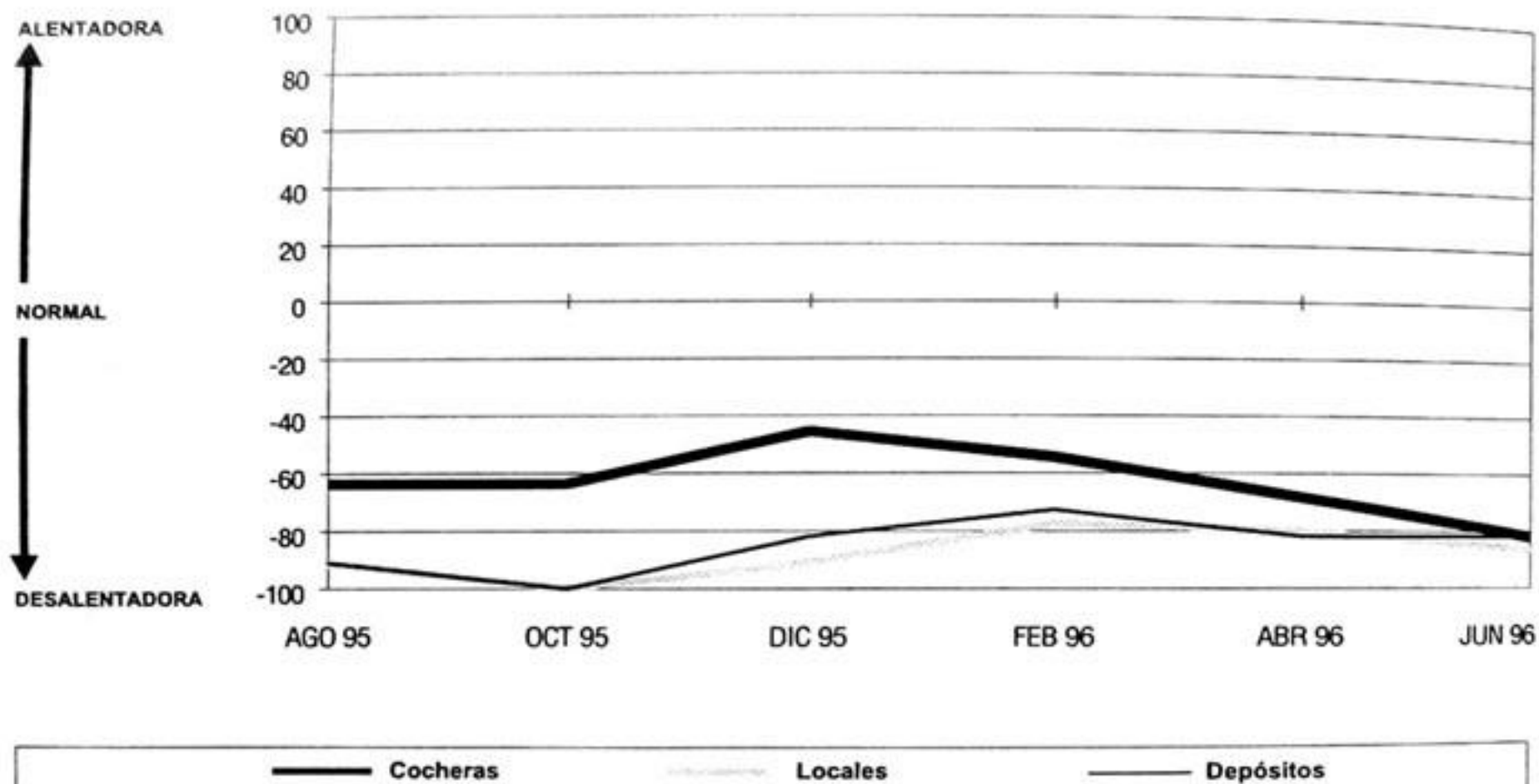
mayor que la observada en el bimestre anterior. Si bien es cierto que existen excepciones a la tendencia señalada, éstas se vinculan a propiedades de características singulares, tanto en ubicación, calidad como condiciones y valor locativo.

Asimismo, se ha notado un incremento en las modalidades de contrato que otorgan algunos meses de gracia que pueden ser dedicados tanto a la realización de mejoras como a facilitarle al inquilino dedicado al área comercial el inicio de sus operaciones y el pleno conocimiento de la zona de actividad. ■

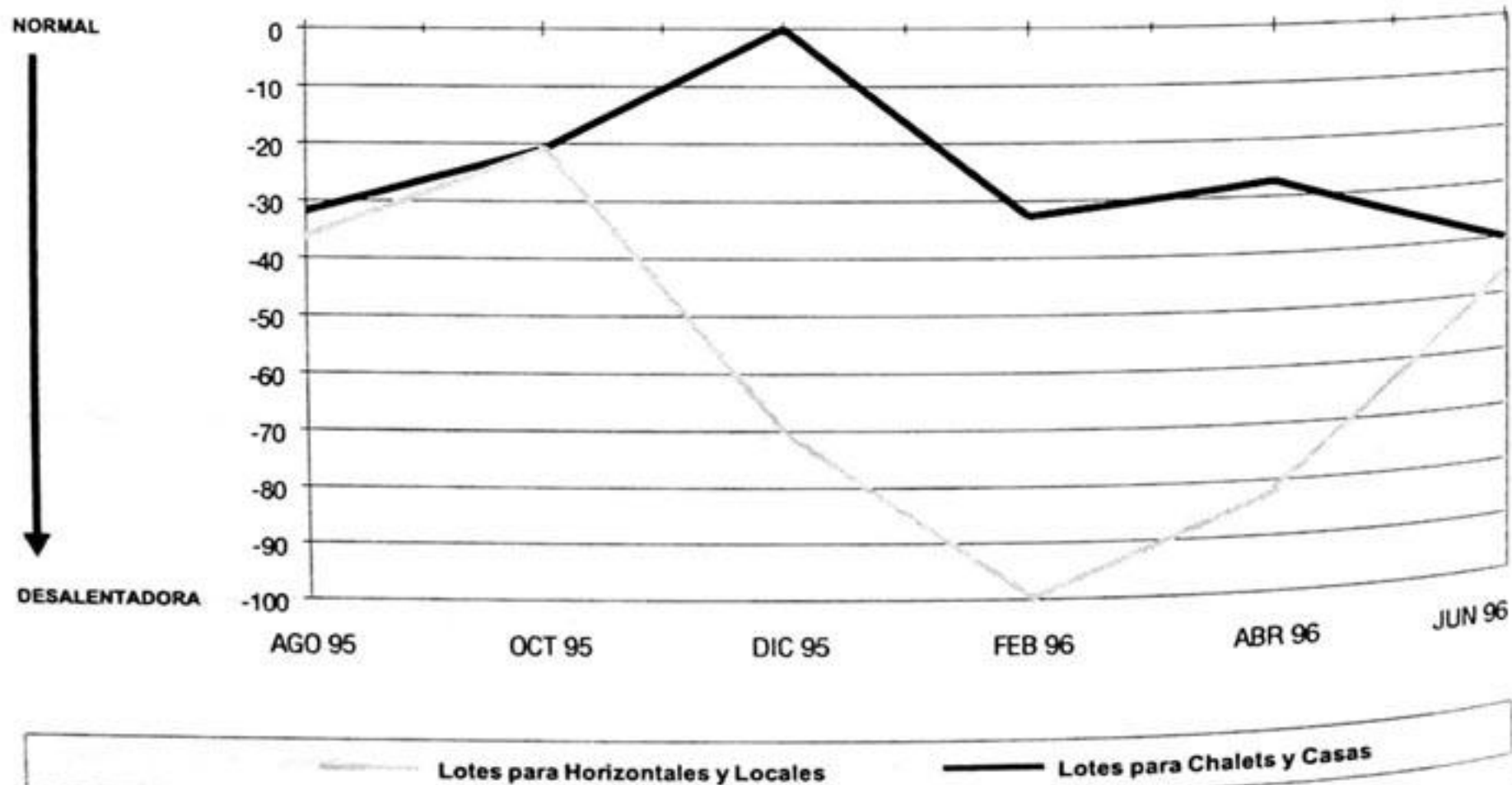
TENDENCIA DE VENTAS - I -



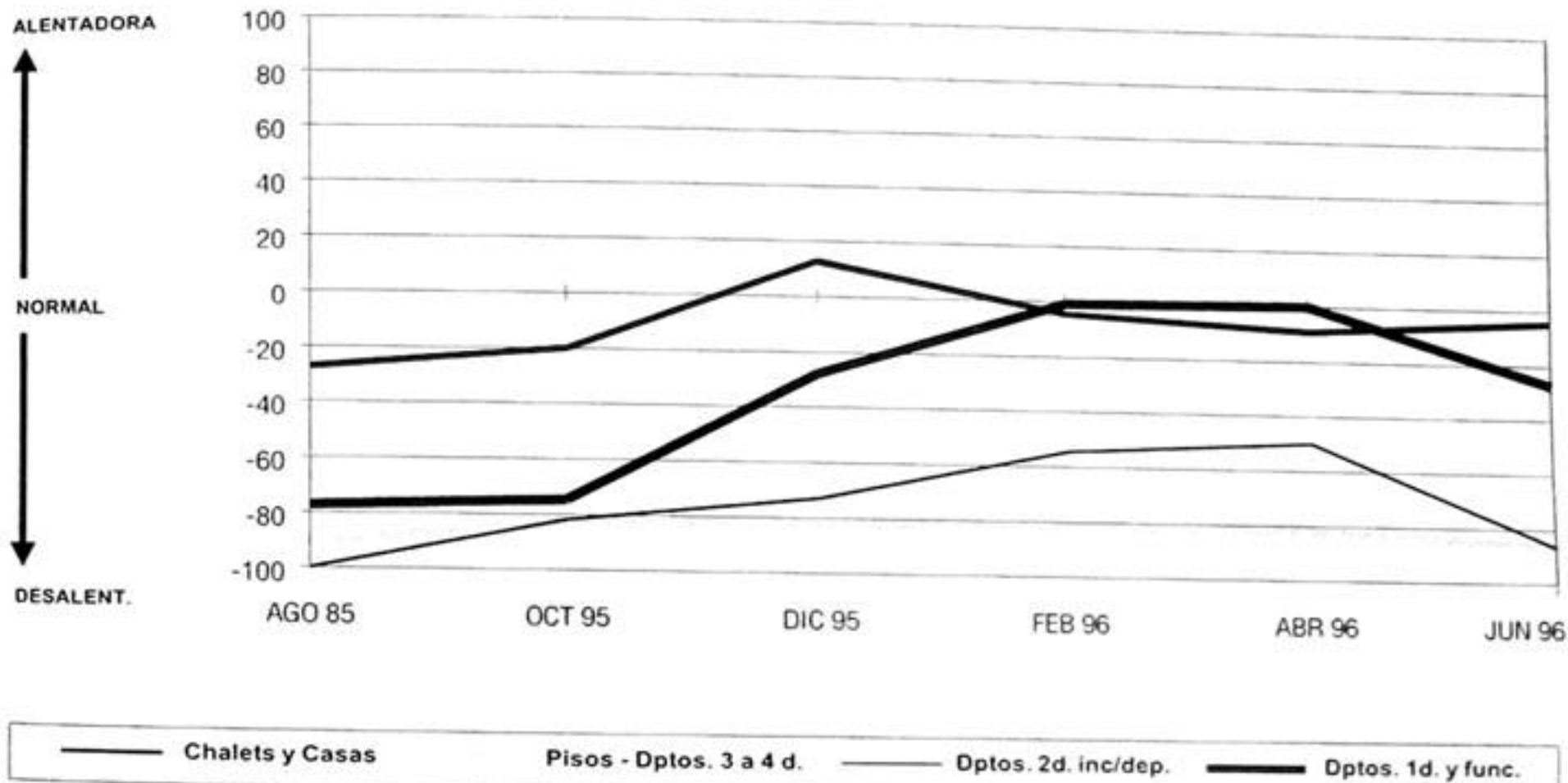
TENDENCIA DE VENTAS - II -



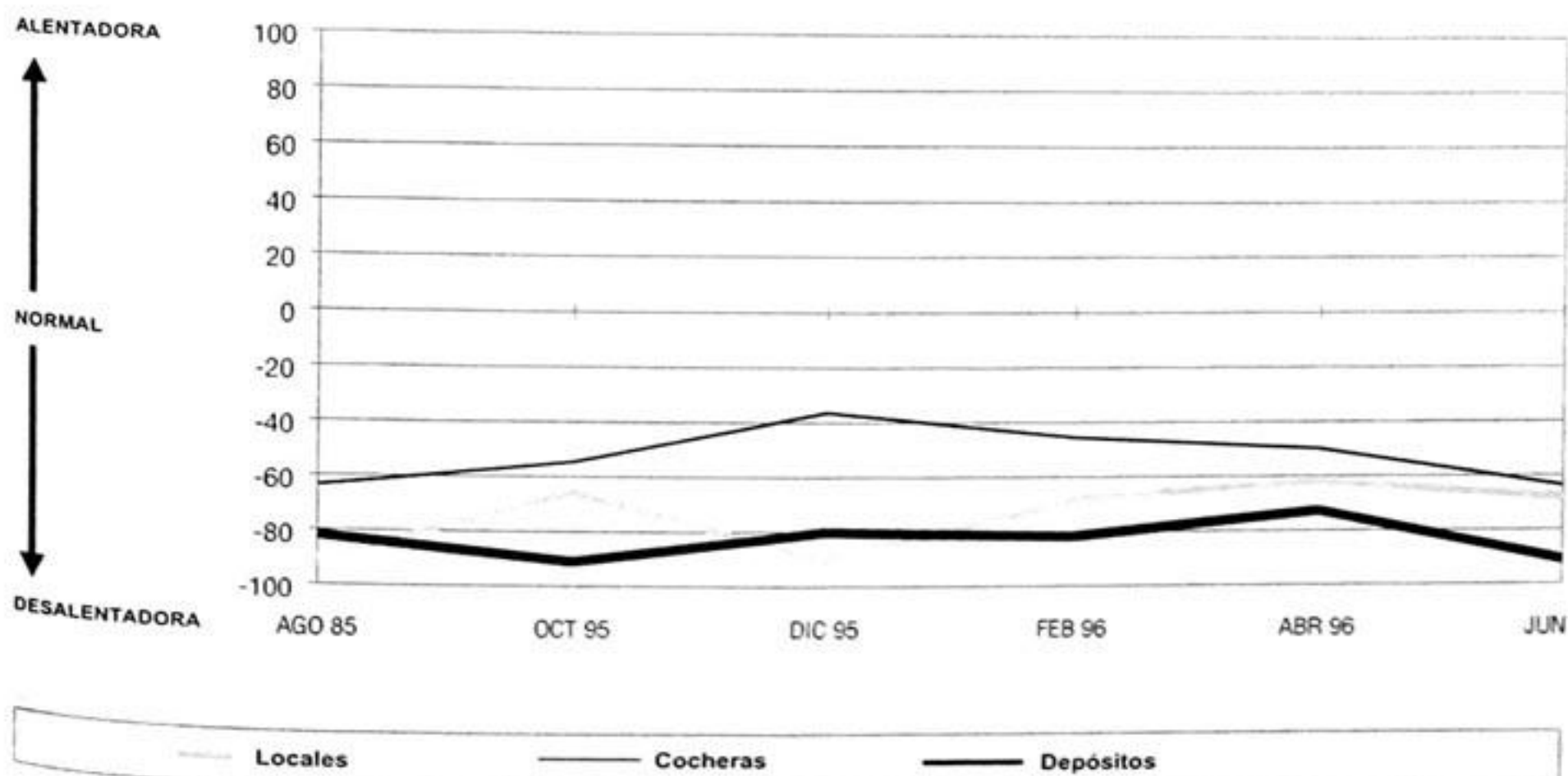
TENDENCIA DE VENTAS - III -



TENDENCIA DE ALQUILERES - I -



TENDENCIA DE ALQUILERES - II -



Indice de Precios al Consumidor

La variación en el Nivel General del índice de precios al consumidor para el mes de Mayo de 1996 fue del 0,1%.

El Nivel General de Precios indica tranquilidad relativa con respecto al mes anterior. Sólo Alimentos y Bebidas y Transporte y comunicaciones presionaron levemente al alza, aunque con una incidencia de poco más de medio punto.

La variación anual de precios registra una deflación del -1,1% producto de las anteriores deflaciones registradas. En el orden nacional el nivel de deflación anual llegó al -0,2% para Abril. Una leve alza, aunque superior a la verificada en el mes anterior, se observó en **Alimentos y Bebidas**, con 0,2% de variación. Las alzas del mes más significativas fueron las observa-

das en verduras, tubérculos y legumbres frescas, pan fresco, huevos, yoghurt y postres lácteos, quesos semiduros y té. Las bajas con mayor incidencia se registraron en pollo, frutas frescas, gaseosas¹, carne vacuna, comidas preparadas y masas y tapas precocidas. La variación del rubro **Indumentaria** fue del 0%. Durante el mes se registraron muy leves alzas en ropa exterior e interior femenina, compensadas con bajas, también muy leves, en ropa exterior masculina y artículos de marroquinería. El rubro presentó, al igual que el pasado, relativa estabilidad, sin variaciones en el alquiler y con muy leves bajas de medio punto porcentual en materiales y mano de obra.

La variación del capítulo **Vivien-**

da fue negativa, en el orden del -0,3%. El rubro **Salud** cerró el mes de Mayo con una modificación de poco más del 1% en servicios prepagos y auxiliares con una incidencia final del 0,2% con respecto al mes de Abril.

Mayo, mes con muy leve variación

Transporte y comunicaciones siguió con la afectación de las reformas impositivas de la última semana del mes pasado. Combustible y lubri-

cantes evidenció 2,1% de variación con respecto al precio promedio de la canasta de combustibles del índice muestreada el mes pasado. Su incidencia final, sumada a un leve ajuste en el precio de una marca de automóviles, fue del 0,7% en el capítulo.

El **Esparcimiento** no registró variación durante el período.

Equipamiento y funcionamiento

to del hogar no mostró variación, aunque bienes pertenecientes al capítulo variaron como jabones de limpieza con una leve suba, detergentes y desinfectantes con una leve disminución.

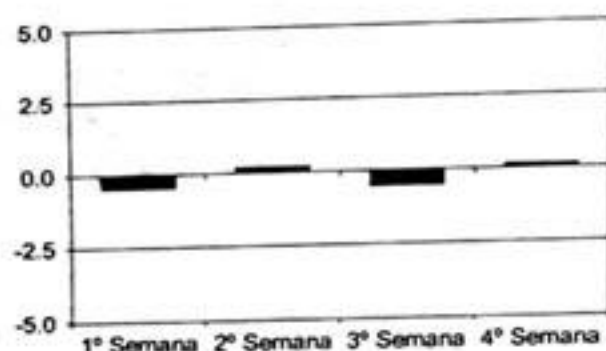
Educación presentó una variación negativa considerable, del orden del -2,7 %. Los útiles escolares fueron los que ejercieron toda la influencia, con una reducción de precios

de cuadernos y otros útiles escolares de nivel primario. El resto de los componentes del capítulo no registró variación. Una alza del 0,8% se observó en el rubro **Bienes y servicios varios**. La misma se atribuye a alzas en el precio de cigarrillos y artículos de tocador, si bien estos últimos en su versión descartables disminuyeron en una proporción levemente superior.

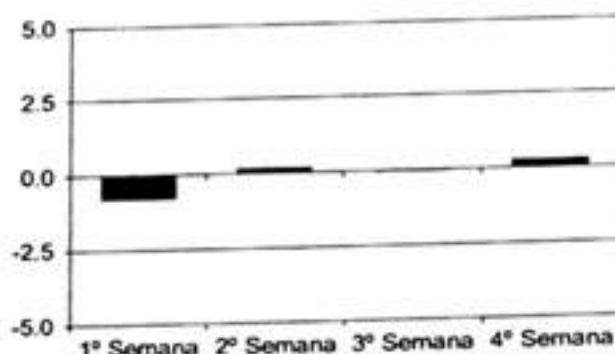
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR: MAYO 1996

En porcentaje

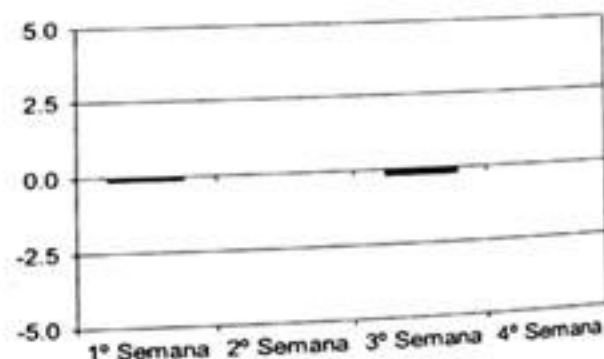
Alimentos y bebidas



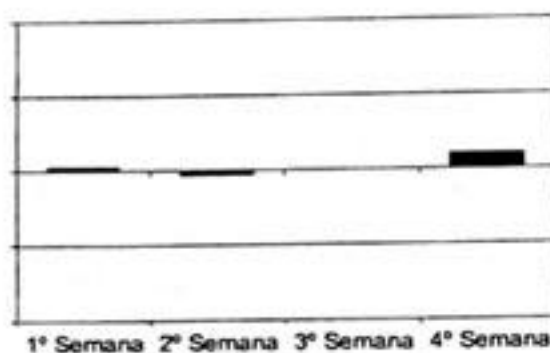
Indumentaria



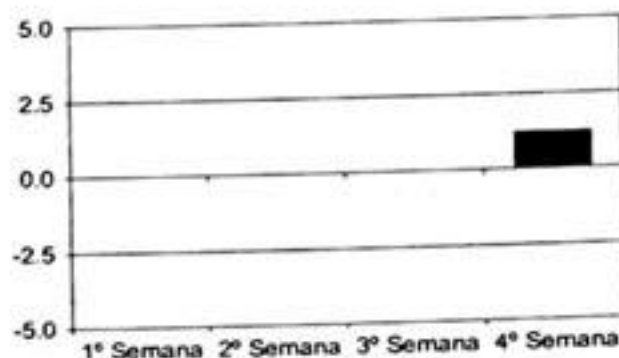
Vivienda



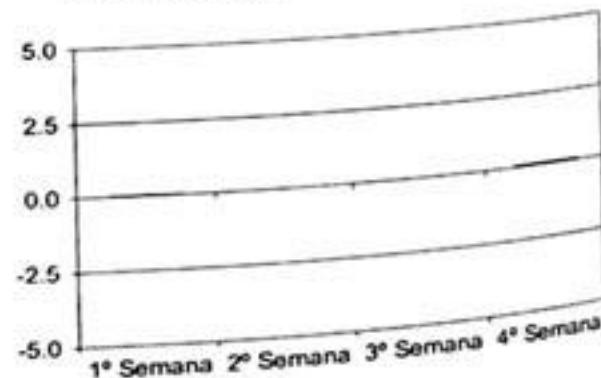
Equip. y func. del hogar



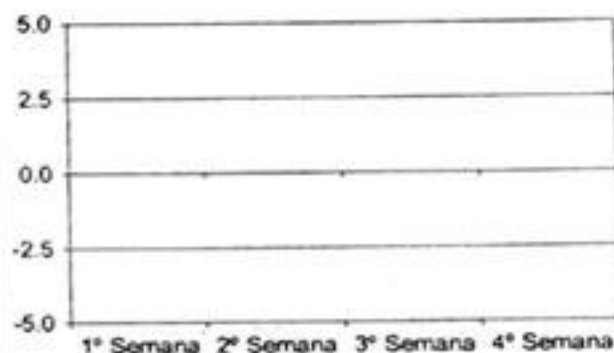
Salud



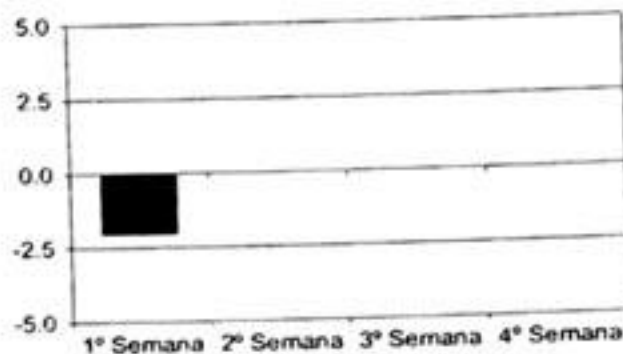
Transporte y comunicaciones



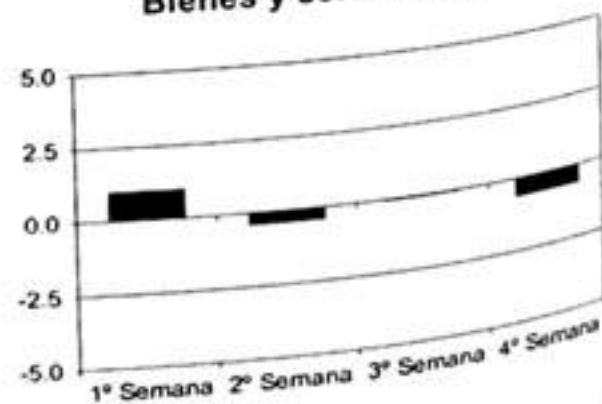
Esparcimiento



Educación



Bienes y serv. varios



Proyecciones para el mes de Junio

Las primeras proyecciones para el mes de Junio, computadas las dos primeras semanas, indican relativa estabilidad en la mayorías de los rubros. Las variaciones de precios, en su mayoría alzas, no superan el medio por ciento. Alzas en el precio del pan, tabaco, quesos y verduras y bajas en frutas frescas, cerveza, café y quesos duros son las mas notables por el mo-

mento. La proyección para fin del mes de Junio es de entre 0,1% y 0,2%.

Aclaración

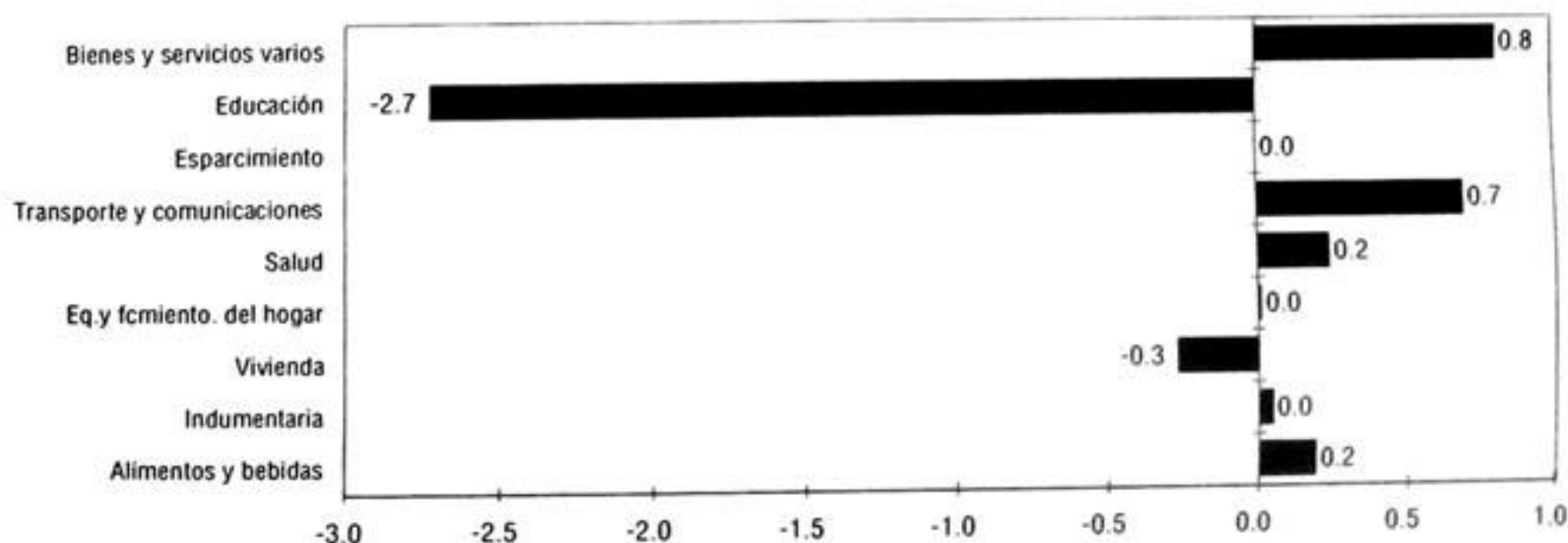
Se publica junto a los datos y gráficos de variaciones de precios, tanto de capítulos como de los grupos que lo componen, un indicador de *incidencia*. Este mide el efecto neto de la variación de cada ítem sobre el desempeño final del Nivel General de precios y se toma en cuenta para deter-

minarlo los ponderadores asociados a cada uno, siendo estos provistos por el INDEC. ■

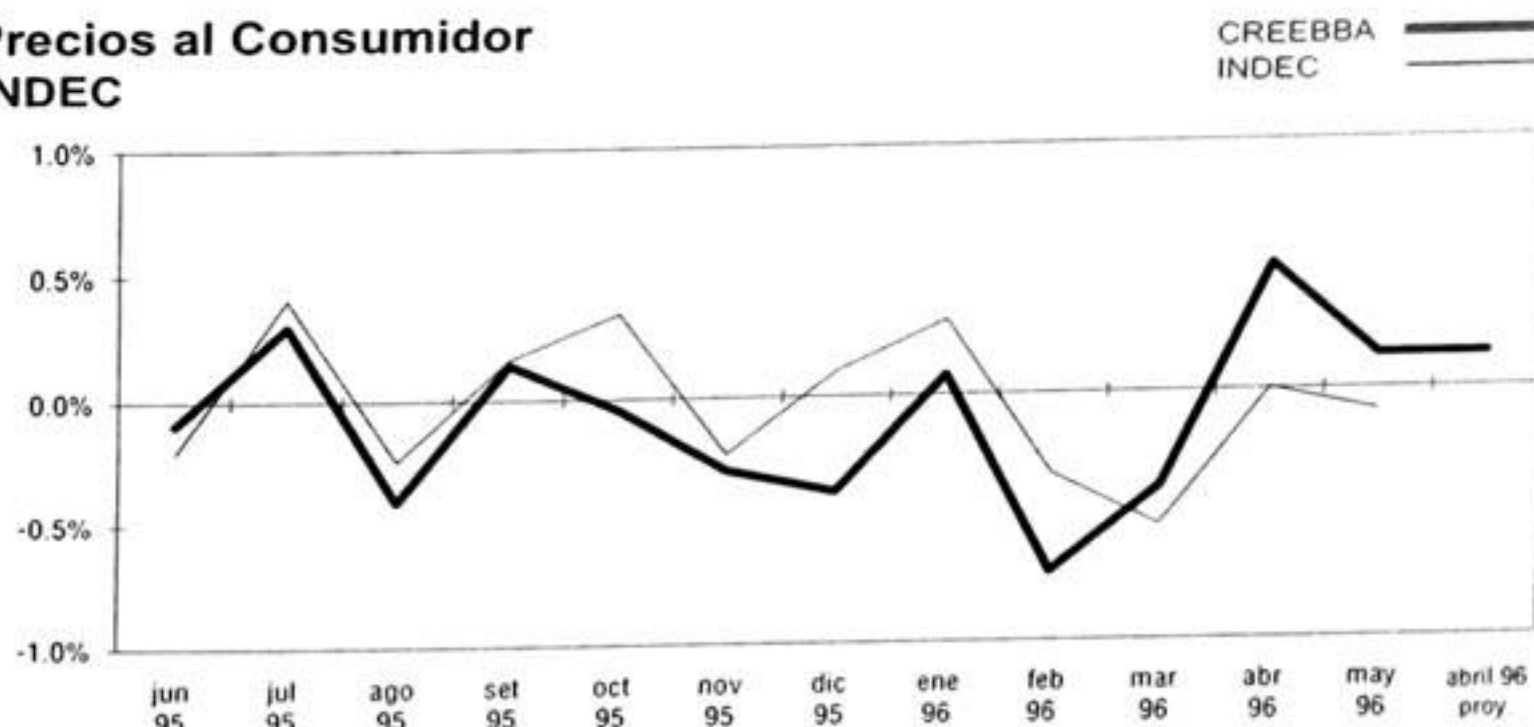
¹Recién este mes se registra en el IPC la disminución producida por la tan promocionada baja impositiva del mes anterior que se produjo durante la última semana. Esto es así, como se aclaró oportunamente, porque C.R.E.E.B.B.A. realiza muestras de precios diarias, a diferencia de INDEC que realiza mediciones a principio y a fin de cada mes, obviando todas las posibles fluctuaciones semanales intermedias.

Composición del índice por capítulos para Mayo de 1996

Nivel General Mayo de 1996: -0,1%

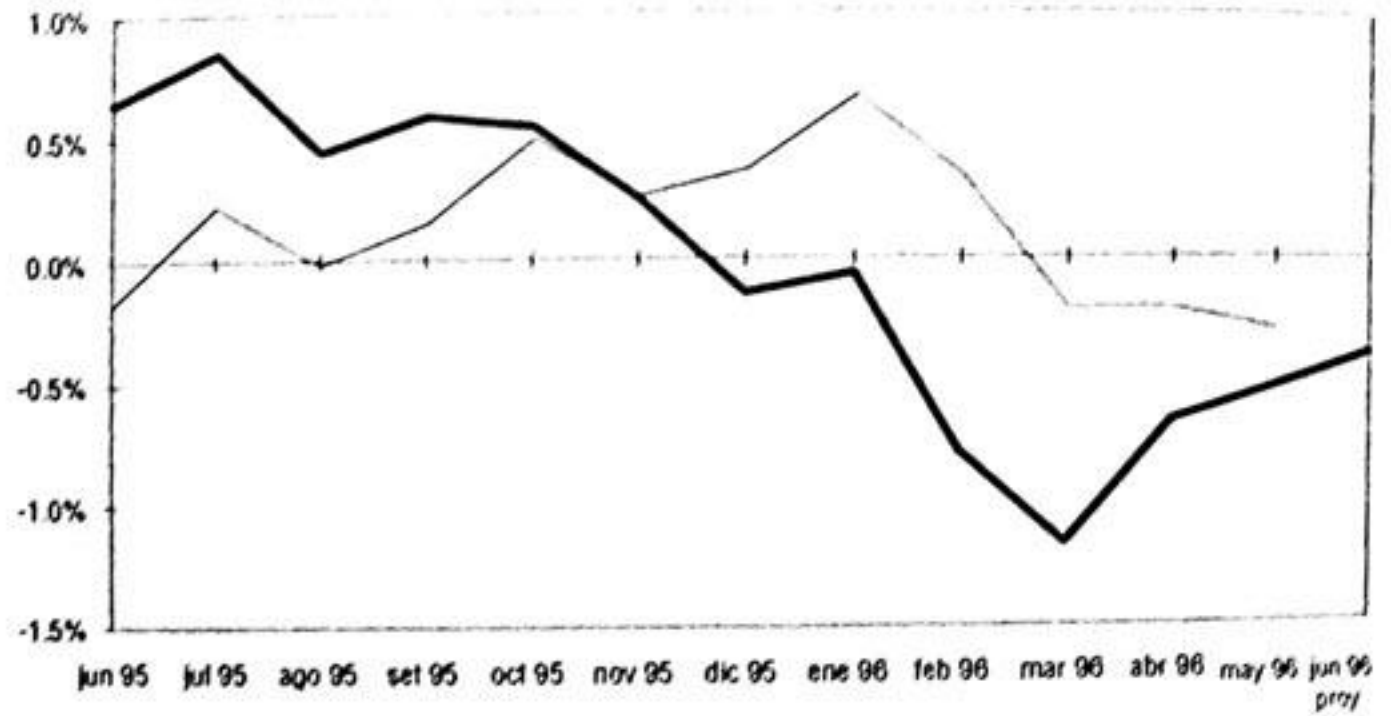


Indices de Precios al Consumidor CREEBBA - INDEC



Indices de Precios al Consumidor Acumulado CREEBBA - INDEC

CREEBBA
INDEC



INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	MAYO 1996				JUNIO 1996	
	Primera	Segunda	Tercera	Cuarta	Primera	Segunda
1. ALIMENTOS Y BEBIDAS	-0.48	0.21	-0.52	0.14	0.21	0.15
Cereales y Derivados	2.16	0.01	0.08	-0.20	7.00	0.10
Pan fresco	9.13	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00
Pan Envasado	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Facturas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Galletitas dulces	0.71	0.00	0.54	0.00	1.93	0.00
Galletitas saladas	0.00	0.00	0.00	0.00	1.09	1.11
Productos de pastelería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Arroz	-0.59	0.45	-0.57	-0.12	1.45	0.00
Harinas de trigo	-0.84	-0.25	0.00	0.00	0.21	-1.13
Fideos secos	0.00	0.00	0.94	-3.57	0.35	5.24
Pastas frescas	-1.12	0.00	0.00	0.32	0.00	0.91
Masas precocidas y tapas	-7.46	0.00	0.00	2.67	0.00	2.90
Carnes	-0.84	0.13	-0.31	-0.16	-0.73	-0.01
Carne vacuna fresca (cortes delanteros)	-0.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Carne vacuna fresca (cortes traseros)	-0.61	0.00	-0.72	0.00	0.00	0.00
Carne de ave fresca	-2.03	1.33	-0.63	-3.08	-3.00	0.00
Pescados y mariscos frescos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Lambres	-1.32	0.03	0.14	2.60	-2.04	0.00
Embutidos, cons. y prep. de carne	0.00	-0.56	0.00	0.95	-3.10	0.00
Conservas y preparados de pescado	0.00	0.00	0.00	-1.39	0.00	-0.76
Aceites y Grasas	-0.18	-2.38	0.00	-0.09	1.41	-0.06
Aceite mezcla	0.00	-3.13	0.00	-0.73	2.15	0.00
Aceite puro	-0.89	-0.96	0.00	1.57	0.00	0.04
Margarina y otras grasas	0.00	-0.53	0.00	0.70	-0.16	-0.53
Leche, productos lácteos y huevos	-0.36	0.43	0.84	1.77	0.85	2.70
Leche fresca	0.00	0.02	0.00	0.00	0.68	1.11
Leche en polvo	2.75	-0.05	0.05	2.25	0.00	0.00
Quesos blandos y untables	-3.14	0.00	3.29	2.01	0.60	2.26
Quesos semiduros	-2.61	3.50	2.68	-2.79	7.97	0.00
Quesos duros	0.00	1.68	0.00	0.00	-3.33	0.00
Mantequilla y crema	-0.82	0.00	0.00	0.75	0.00	0.40
Yogurt y postres lácteos	2.47	0.00	0.00	0.00	0.93	0.57
Huevos	0.91	0.00	0.00	9.52	0.00	10.99
Frutas	-11.20	9.42	-5.00	3.32	-1.03	-3.40
Frutas Frescas	-12.39	10.85	-5.53	3.69	-1.29	-3.79
Frutas secas y en conserva	0.00	-2.37	0.00	0.00	1.35	0.00
Verduras, tubérc. y legumbres frescas	4.35	-5.81	-1.49	-2.43	4.17	0.10
Verduras, tubérc y legumbres frescas	5.55	-2.08	-1.80	-3.23	4.65	0.54
Verduras, tubérc y legumb en conserva	0.00	-20.21	0.00	1.29	2.02	-1.86
Azúcar, dulces y cacao	-0.28	0.28	0.00	-0.06	0.00	-0.19
Azúcar	-0.89	0.90	0.00	1.15	0.00	0.39
Dulces	0.00	0.00	0.00	-1.85	0.00	0.00
Culminas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-1.40
Cacao y sus derivados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Infusiones	0.29	0.00	-0.52	0.17	-0.41	-0.24
Café	0.00	0.00	-0.26	0.00	-0.64	-0.29
Té	4.82	0.00	2.91	1.85	0.00	-0.64
Yerba mate	-0.40	0.00	-2.25	0.00	0.00	0.00
Condimentos	0.00	1.13	-5.19	0.97	0.01	-0.89

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos En porcentaje por semana	MAYO 1996				JUNIO 1996	
	1-Semana	2-Semana	3-Semana	4-Semana	1-Semana	2-Semana
Sal y especias	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aderezos	0.00	2.19	-9.91	1.94	1.21	-1.77
<i>Alimentos semipreparados</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.85</i>	<i>2.33</i>	<i>-3.20</i>
Caldos y sopas concentradas	0.00	0.00	0.00	-0.81	0.00	-1.32
Polvos para postres	0.00	0.00	0.00	-0.89	4.66	-4.99
<i>Alim. preparados y listos p/ consumir</i>	<i>-1.19</i>	<i>0.00</i>	<i>-1.90</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Comidas preparadas	-5.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Empanadas y pizzas	2.71	0.00	-4.36	0.00	0.00	0.00
Helados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Bebidas no alcohólicas</i>	<i>-0.50</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.29</i>	<i>0.19</i>	<i>-0.11</i>	<i>-0.10</i>
Gaseosas	-1.07	0.00	-0.62	0.41	0.00	0.00
Jugos y refrescos	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.48	-0.47
Soda y agua mineral	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Bebidas alcohólicas</i>	<i>-0.42</i>	<i>0.30</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.35</i>	<i>0.05</i>	<i>-1.66</i>
Vino	-0.49	0.40	0.00	-0.58	0.55	-2.36
Cerveza	0.00	-0.31	0.00	1.12	-3.16	2.98
<i>Alimentos consumidos fuera del hogar</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.71</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Refrigerio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Almuerzo	0.00	0.00	0.00	-0.91	0.00	0.00
2. INDUMENTARIA	-0.80	0.14	-0.02	0.25	0.00	0.27
<i>Ropa Interior</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>1.40</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Ropa interior para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ropa interior para mujer	0.00	0.00	0.00	2.20	0.00	0.00
<i>Ropa Exterior</i>	<i>-1.40</i>	<i>0.25</i>	<i>0.00</i>	<i>0.24</i>	<i>0.00</i>	<i>0.48</i>
Ropa exterior para hombre	-1.44	0.00	0.00	0.43	0.00	-0.03
Ropa exterior para mujer	-1.35	0.57	0.00	0.00	0.00	1.12
<i>Calzado</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Calzado para hombre	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado para mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Calzado deportivo p/ hombre y mujer	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Telas, hilados y artículos de mercería</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Telas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Artículos para vestir</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.53</i>	<i>0.37</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Artículos de marroquinería	0.00	0.00	-0.99	0.00	0.00	0.00
Artículos de joyería y relojería	0.00	0.00	0.00	0.80	0.00	0.00
<i>Servicios para la indumentaria</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Confección y reparación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3. VIVIENDA	-0.13	0.00	-0.23	0.00	0.02	0.00
<i>Alquiler</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.94</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Alquiler de la vivienda	0.00	0.00	-0.94	0.00	0.00	0.00
<i>Reparac. y mantenimiento de la vivienda</i>	<i>-0.50</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.07</i>	<i>0.00</i>
Materiales y mano de obra	-0.50	0.00	0.00	0.00	0.07	0.00
<i>Electr. serv sanitarios, gas y otros</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Electricidad	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Serv sanit. gas y otros combust.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4. EQUIP. Y FUNC. del HOGAR	0.13	-0.13	0.00	0.51	-0.04	0.11
<i>Muebles y accesorios</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>-0.30</i>	<i>0.00</i>
Muebles y accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.30	0.00
<i>Artefactos domésticos</i>	<i>-0.22</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos

En porcentaje por semana

	MAYO 1996				JUNIO 1996	
	1ª Semana	2ª Semana	3ª Semana	4ª Semana	1ª Semana	2ª Semana
Electrodomésticos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artefactos a gas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aparatos de radio y TV	-0.57	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Textiles y accesorios para la decoración	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.41	1.32
Blanco y mantelería	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.55	1.79
Cortinas, alfombras y accesorios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Menaje	0.00	0.00	0.00	0.43	0.00	0.00
Batería de cocina y cubiertos	0.00	0.00	0.00	0.93	0.00	0.00
Cristalería y loza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos para limpieza y mantenimiento	0.75	-0.63	0.00	2.30	0.13	0.00
Jabones de limpieza	2.65	-1.23	0.00	5.45	0.00	0.00
Detergentes y desinfectantes	0.00	-0.73	0.00	2.00	0.00	0.00
Artículos descartables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.86	0.00
Utensilios de limpieza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios para el hogar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicio doméstico y otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Limpieza de ropa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Elementos para iluminación y ferretería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Artículos de ferretería	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Elementos para iluminación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5. SALUD	0.00	0.00	0.00	1.23	0.00	0.00
Prod. farmacéut. y accesorios terapéut.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Medicamentos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Elementos para primeros auxilios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios para la salud	0.00	0.00	0.00	3.41	0.00	0.00
Médicos y odontólogos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios prepagos y auxiliares	0.00	0.00	0.00	5.99	0.00	0.00
6. TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	0.05	0.00	0.00	0.06	0.03	0.00
Transporte público de pasajeros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Omnibus de corta distancia	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehículos de transporte personal	0.39	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00
Automóviles	0.39	0.00	0.00	0.15	0.00	0.00
Func. y manten. de los vehículos	0.00	0.00	0.00	0.06	0.06	0.00
Combustible y lubricantes	0.00	0.00	0.00	0.10	0.10	0.00
Cubiertas, repuestos y reparaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguro, estac y otros servicios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Comunicaciones	0.00	0.00	0.00	0.34	0.00	0.00
Teléfono	0.00	0.00	0.00	0.34	0.00	0.00
7. ESPARCIMIENTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Entretenimientos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Juegos, juguetes y rodados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Libros, diarios y revistas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Diarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Revistas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Turismo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transporte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Hotel y excursiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios de esparcimiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cines y teatros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Clubes y espectáculos deportivos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Capítulos, Grupos y Subgrupos

En porcentaje por semana

	MAYO 1996				JUNIO 1996	
	1-Semana	2-Semana	3-Semana	4-Semana	1-Semana	2-Semana
8. EDUCACION	-2.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Servicios educativos</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Educación formal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros servicios educativos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Textos y útiles escolares</i>	<i>-6.43</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Útiles escolares	-6.43	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
9. BIENES Y SERVICIOS VARIOS	0.98	-0.40	-0.03	-0.62	0.55	0.01
<i>Tabaco</i>	<i>1.84</i>	<i>0.90</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>1.28</i>
Cigarrillos y tabaco	1.84	0.90	0.00	0.00	0.00	1.28
<i>Art p/la higiene y el cuidado personal</i>	<i>0.68</i>	<i>-1.54</i>	<i>-0.05</i>	<i>-1.33</i>	<i>1.20</i>	<i>-0.99</i>
Artículos de tocador	0.56	-0.99	-0.08	-0.31	0.10	-1.37
Artículos de tocador descartables	0.99	-2.91	0.00	-3.97	4.14	0.00
<i>Servicios para el cuidado personal</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>	<i>0.00</i>
Serv. de peluquería y p/el cuid. personal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BAHIA BLANCA

Nivel General

Noviembre 1993=100

	Índice	Variación
Mayo 1995	104.86	0.3%
Junio 1995	104.77	-0.1%
Julio 1995	104.98	0.3%
Agosto 1995	104.55	-0.4%
Septiembre 1995	104.70	0.1%
Octubre 1995	104.66	0.0%
Noviembre 1995	104.36	-0.3%
Diciembre 1995	103.95	-0.4%
Enero 1996	104.03	0.1%
Febrero 1996	103.28	-0.7%
Marzo 1996	102.88	-0.4%
Abril 1996	103.28	0.2%
Mayo 1996	103.42	0.1%
Junio 1996 (Proyectado)	103.55	0.1%

Indicadores sobre la situación económica general del país

Situación general

Los indicadores de producción gradualmente confirman el final de la etapa recesiva y anticipan un período de recuperación. No obstante, otros indicadores siguen planteando dudas. Entre estos cabe destacar la débil recuperación en la recaudación, el bajo crecimiento de las exportaciones en el primer cuatrimestre (apenas un 4% contra igual período del año anterior) y los persistentes índices deflacionarios en los precios al consumidor.

Uno de los interrogantes principales que los analistas se plantean está referido a si resulta sostenible el ritmo de expansión previo a la crisis originada por el Tequila (diciembre de 1994) o si se trata de un cambio en el patrón de crecimiento de la economía. Apparently, esta última parece ser la hipótesis más apropiada. La senda futura de crecimiento se caracterizaría por tasas moderadas en relación a las registradas en la primera etapa de la Convertibilidad.

De aquí en más, la proyección de futuros escenarios debe considerar la combinación de elementos positivos y negativos. En relación a los primeros se destacan las buenas condiciones tanto financieras como comerciales en el mercado internacional, resultantes de la combinación de abundante liquidez en los mercados de capital y precios altos de los productos primarios. En el plano interno resulta positivo el crecimiento de la capacidad prestable del sistema bancario y la paulatina normalización evidenciada

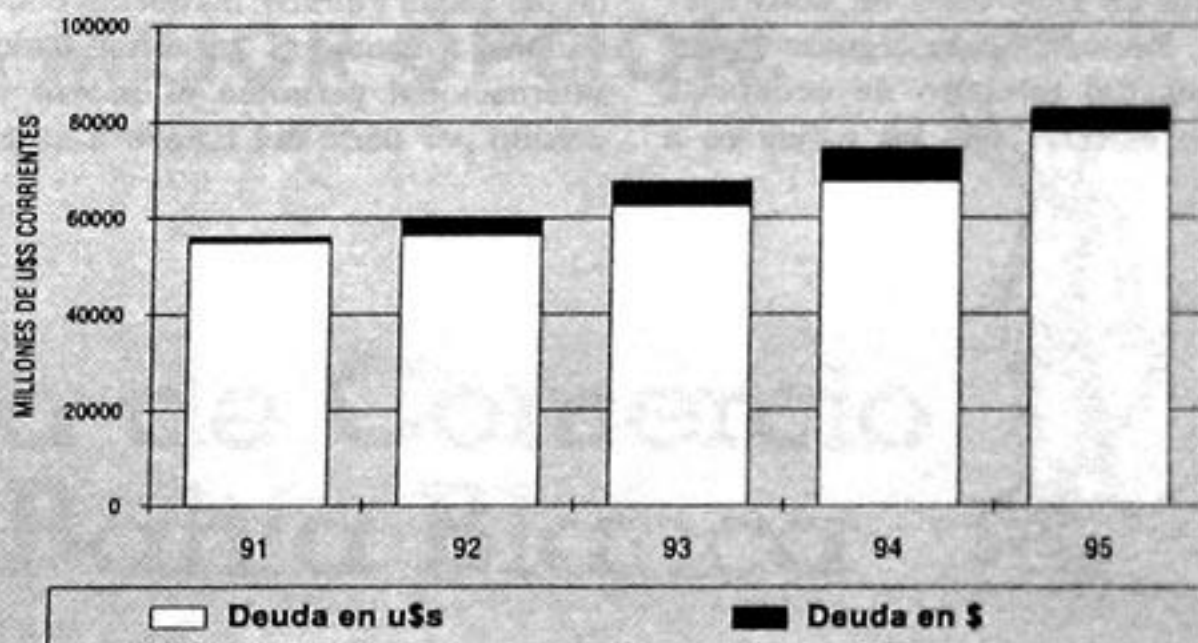
por la trayectoria descendente en las tasas de interés operada en los últimos meses. Esta última situación crea condiciones propicias para la recuperación del nivel de actividad a través de un menor costo de financiamiento en las empresas y facilidades para el acceso a créditos.

Por otro lado, las perspectivas futuras son amenazadas en el plano externo por la incierta evolución a corto plazo del principal socio comercial de la Argentina: Brasil. A esto deben agregarse otros elementos de carácter local que obstaculizan la recuperación de la demanda. Entre ellos, se encuentra el efecto negativo sobre la demanda interna por la inseguridad de los

consumidores sobre la evolución futura de sus ingresos en un contexto de elevadas tasas de desempleo y los altos niveles de endeudamiento (a tasas sumamente elevadas) gestados durante la etapa expansiva de los primeros años de la convertibilidad.

En este marco, las mejores perspectivas corresponden a los sectores exportadores (que mejoran su rentabilidad, no sólo por la recuperación de los precios externos, sino por la deflación de costos internos). Hacia estas actividades posiblemente se oriente el esperado aumento de la inversión. Las exportaciones y las inversiones se perfilan como los componentes más dinámicos y que pueden impulsar el

Deuda Pública Externa e Interna



FUENTE: CARTA ECONOMICA

crecimiento del PBI. No obstante, se requiere un ritmo de expansión muy elevado para que el efecto sea significativo, debido a la relativamente baja participación sobre el producto que actualmente presentan. Por otra parte, dado que estos sectores tienen una participación relativamente baja de empleo de mano de obra, la reactivación económica de los mismos no necesariamente redundará en una disminución sustancial del desempleo.

El curso futuro de la actividad estará claramente condicionado por las medidas que finalmente adopte (o deje de adoptar) el gobierno, en un contexto de mayor actividad productiva y tras haber superado un período crítico caracterizado por una intensa recesión y fuertes presiones sociales. El dilema se plantea en torno a qué objetivo se priorizará, acelerar la expansión del gasto a corto plazo (política procíclica) o recuperar el nivel de ahorro público y consolidar las perspectivas de crecimiento a largo plazo (política anticíclica). La primer meta atenúa el problema ocupacional a corto plazo pero complica a futuro en tanto que la segunda aporta soluciones a mediano plazo, pero en lo inmediato puede significar tensiones graves en la sociedad por la permanencia de altas tasas de desocupación. Recientemente, algunas expresiones del ministro de economía dejan entrever que los esfuerzos a

corto plazo se concentrarían en alentar la reactivación manteniendo la política de reducciones impositivas (particularmente contribuciones laborales así como eliminación de impuestos distorsivos) y cubriendo las mayores necesidades de financiamiento generadas por el déficit fiscal vía un mayor endeudamiento externo.

Finanzas Públicas

El mayor nivel de actividad aún no ha recompuesto significativamente los niveles de recaudación en relación a los niveles de gastos y menos aún en relación a las metas comprometidas con el Fondo Monetario. En este contexto, se mantiene un preocupante desequilibrio entre ingresos y egresos fiscales.

La merma más significativa de recursos se da en el sistema de seguridad social, determinada por una conjunción de factores tales como el menor nivel de ocupación, la reducción de aportes patronales, el paso de aportantes del sistema público de reparto al sistema privado de capitalización y la evasión en el pago de impuestos laborales.

Paradójicamente, pese a que aumentan los desequilibrios en las cuentas del Sector Público, las buenas condiciones financieras en el mercado internacional permiten el acceso a crédito por parte del Estado a nivel

de interés cada vez menores.

Los problemas fiscales si bien pueden ser superados a corto plazo por la disponibilidad de crédito, comprometen la sustentabilidad del programa de reformas a largo plazo. Los desequilibrios fiscales, en el marco de la Convertibilidad, tienen como forzosa contrapartida un progresivo aumento del endeudamiento.

Esta perspectiva determina las principales prioridades actuales del gobierno en materia de política económica: un mayor control de la evasión e implementación de la segunda reforma del Estado

En materia impositiva, la política de reducciones impositivas (ejemplo, aportes patronales) combinada con la necesidad de levantar los niveles actuales de recaudación para cubrir el déficit fiscal, tornan imperioso un sustancial aumento de recursos a partir del control de la evasión.

La alternativa restante para cubrir la brecha fiscal pasa por una reducción del gasto. En este sentido, el gobierno ha intentado afectar positivamente las expectativas de los agentes económicos anunciando la próxima implementación de la Segunda Reforma del Estado. La ejecución de esta política a corto plazo agudizaría los problemas de desempleo. Esta circunstancia determina restricciones de naturaleza política, más aún en vísperas de elecciones (intendente de la Capital Federal). ■

SU ALTERNATIVA DE INVERSION...

Por su

MERCADO DE CAPITALES

**Autorizada por la Comisión Nacional de Valores
de la República Argentina por resolución N° 6428
de fecha 6 de Octubre de 1983.**

y su

TRIBUNAL DE ARBITRAJE PERMANENTE

**Integrado por destacados juristas del país,
permite a través de un proceso idóneo, rápido y efectivo
la solución de conflictos que emerjan de todo tipo de contratos.**

**Autorizada por la Dirección de Rentas
de las Provincias de Buenos Aires, Neuquén y Corrientes
como Agente de percepción del Impuesto de Sellos.**

LA MEJOR OPCION.

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca

